

**ESSAI SUR L'ADMINISTRATION
DES ENTREPRISES
INDUSTRIELLES ET COMMERCIALES**

**OUVRAGES PARUS DANS LA COLLECTION,
« HISTOIRE DU MANAGEMENT »**

1. *Le premier plan d'affaires publié en France par Prudent Le Choyselat en 1569*, Saint-Denis, in-14, 160 pages (Luc Marco & Robert Noumen), version bilingue en anglais et en français, juin 2015.

2. *Le débat sur l'organisation du travail en France (1791-1850)*, Saint-Denis, in-14, 192 pages (Luc Marco & Stefka Mihaylova), version anglaise, septembre 2015.

Cette collection est soutenue financièrement par *l'Institut Histoire et Prospective du Management*, association créée en mai 2014 et dédiée à la progression de la recherche en histoire managériale. Sa revue *RHPM* livre un éclairage original sur la discipline. Son site internet donne un échantillon des principaux textes en ce domaine :

http://ihpm.hypotheses.org

© Luc MARCO & ÉDITIONS DE LA GESTION,
3, RUE JAMES WATT, SAINT-DENIS (FRANCE), 2015.

ISBN : 978-2-903628-07-9
EAN : 9782903628079

LINCOL

ESSAI

SUR

L'ADMINISTRATION

DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES

ET COMMERCIALES

2^e édition par Luc Marco

Edi-GESTION

Saint-Denis

2015

DU MÊME ÉDITEUR SCIENTIFIQUE :

1. Réédition de Benedetto Cotrugli (1548) *Traité de la marchandise et du parfait marchand*, Paris, L'Harmattan 2008, coécrit avec Robert Noumen.
 2. Réédition d'André-Martin Labbé et d'Eugène Sala (1835-36) *Histoire managériale du Bazar Bonne-Nouvelle, galeries marchandes à Paris, 1835-1863*, Paris, L'Harmattan, 363 pages.
 3. Réédition de Courcelle-Seneuil (1855) *Manuel des affaires ou traité théorique et pratique des entreprises industrielles, commerciales et agricoles*, Paris, L'Harmattan, 2013.
-

PRÉSENTATION

Par Luc Marco

EN mars 1858 l'éditeur parisien Eugène Lacroix annonçait, dans son catalogue, la sortie prochaine d'un livre consacré à l'administration des entreprises industrielles et commerciales. Il le proposait dans un petit format in-18 en deux versions : un volume broché à 4 francs et un tome relié à 5 francs pièce.¹ Le livre ne parut cependant pas à cette époque. Il sera à nouveau annoncé en 1866 à la fin du livre de M. Bouniceau.² Mais il ne sera édité que trois années plus tard et prévu en décembre 1868 dans le catalogue annexé à un livre technique.³ Cet ouvrage très attendu sera référencé l'année suivante dans le *Catalogue annuel de la librairie française* pour un format différent, in-12, et avec un seul prix, à 5 francs le volume.⁴ Le Feuilleton du *Journal général de l'imprimerie et de la librairie* n'annoncera sa sortie que le 20 février 1869 (n° 8, p. 160) (Faure, 1908, p. 50, indique à tort le 8 février). Il était de tradition de dater de l'année suivante tous les livres imprimés à partir du mois d'octobre, ce qui explique que le livre est parfois du millésime 1868 et parfois du millésime 1869, le bon selon nous.

L'éditeur Eugène Lacroix est né le 7 mars 1827 à Paris. Il a débuté comme libraire à Paris fin 1854 après avoir été militaire au deuxième régiment d'infanterie de marine de 1848 à 1854. Il était membre de la Société industrielle de Mulhouse, de l'Institut Royal des ingénieurs hollandais et de la Société des Ingénieurs de Hon-

¹ Ch. et A. Tixier (1858) *L'aluminium et les métaux alcalins*, Paris, Lacroix, *in fine*.

² M. Bouniceau (1866) *Etudes et notions sur les constructions à la mer*, Paris, p. 70.

³ R. Clausius (1869) *Théorie mécanique de la chaleur*, Paris, vol. 2, p. 42 du catalogue *in fine*.

⁴ Charles Reinwald (1869) *Catalogue annuel de la librairie française*, Paris, p. 137.

PRÉSENTATION.

grie. A partir de janvier 1862 il édita les *Annales du Génie Civil* (voir la publicité en fin de cet ouvrage). Il est mort le 6 décembre 1894.

Le catalogue WorldCat® indique que Lincol est un pseudonyme (numéro OCLC : 560554057). Nous faisons l'hypothèse qu'il s'agit de l'anagramme malicieux du nom Collin, par inversion des deux syllabes : LIN-COL = COL-LIN. Or il a existé à cette période des dizaines d'administrateurs de sociétés nommés Collin. Car à la suite du livre de Karl Stammer on lit ceci : « il ne nous appartient pas de faire connaître le véritable nom de l'administrateur intelligent qui a pris ce pseudonyme. » in *Traité ou manuel complet théorique et pratique de la distillation de toutes les matières alcoolisables*, livre paru en 1873 chez Lacroix dans la même collection que notre auteur (p. 474). On trouve en 1864 un monsieur Collin, propriétaire d'une usine à La Briche et un autre, Joseph Collin, directeur du Haut-Fourneau de Châtillon-sur-Seine.⁵ L'auteur effectif, en choisissant de prendre un pseudonyme, se condamna à l'oubli.⁶

Le style du livre semble confirmer l'hypothèse d'un administrateur qui a pris un pseudonyme par prudence commerciale. Il voulait sûrement se différencier des purs libéraux qui prétendaient que le métier *d'entrepreneur* ne pouvait pas s'enseigner. C'est pourquoi il a pris un pseudonyme à clé, pour échapper à la fêrle de Courcelle-Seneuil dans le *Journal des économistes* où celui-ci faisait de redoutables notes de lecture sur les livres de ce domaine.

C'est aussi un comptable très sûr.⁷ Il a complété son livre entre août 1867 et le début de l'année suivante. Nous le savons car il a

⁵ Gingaud (1878) *Affaire Collin contre Coupier*, Paris, A. Chaix, p. 1 ; J. Lambert-Dansette (2001) *Histoire de l'entreprise et des chefs d'entreprise en France*, Paris, L'Harmattan, t. II, p. 151.

⁶ La piste de l'attribution au comptable Lazare Moulin-Collin a été abandonnée car ce professeur de mathématiques et de tenue des livres est mort en janvier 1850. Voir notre article à paraître sur cet auteur oublié.

⁷ On relève un A. Collin, cité par G. Reymondin (1906) *Historique de la société académique de comptabilité, 1881-1906*, Paris, Leblanc, p. 33-34.

PRÉSENTATION.

attendu que la loi sur les sociétés de juillet 1867 soit promulguée pour intégrer ses articles dans son livre. Il s'est trouvé, là encore, en concurrence avec Courcelle-Seneuil qui a publié en 1867 la deuxième édition de son célèbre *Cours de comptabilité* chez Hachette, éditeur concurrent d'Eugène Lacroix en matière d'ouvrages techniques.

Selon la mode de l'époque, il ne cite que très peu d'auteurs antérieurs : 16 au total. Ce sont tout d'abord une dizaine d'économistes (Baudrillart, Cobden, Courcelle-Seneuil, Dameth, Franklin, Mac Culloch, Say, Tegoborski), ensuite quatre grands financiers (Jacques Cœur, John Law, Jacques Laffitte, Jean-Frédéric Perrégaux), puis deux juristes (Francis Bacon et Pierre-Paul Royer-Collard), et enfin deux comptables comme lui (Devinck, Guilbault). Nous complétons en fin d'ouvrage cette liste par une bibliographie bien représentative de la littérature gestionnaire de l'époque.

Paru dans la collection « Bibliothèque des professions industrielles et agricoles », fondée en 1863, au sein de la neuvième série sous le numéro 25, ce livre a une visée pédagogique évidente. La série « i » s'intitulait : « Economie domestique, Comptabilité, Législation, Mélanges ». Elle comprenait déjà 9 volumes au moment où celui de Lincol parut. Le troisième était complémentaire : Amédée Sébillot (1865) *Le mouvement industriel et commercial en 1864-1865*. Un livre publié par Lacroix en dehors de cette collection était aussi directement en concurrence avec Lincol : celui de Gustave Louis Oppelt (1864) *Traité général de comptabilité industrielle et commerciale*. Associé avec le libraire Lethielleux, Eugène Lacroix avait déjà publié un ouvrage proche du thème général de l'ouvrage en question : C.H. Barlet (1861) *Tenue des livres appliquée à la comptabilité des mines de houille, des hauts-fourneaux et des usines à fer*. Avec ces trois opus, l'éditeur Lacroix était alors à la pointe des volumes techniques en gestion.

Dans son livre, Lincol s'intéresse particulièrement à l'industrie de production des limes. Cette industrie était née en Angleterre sur les

PRÉSENTATION.

sites de Birmingham et de Sheffield au début du siècle. Importée en France vers 1820 c'est l'entreprise Raoul, née en 1792, qui donna ses lettres de noblesse à cette production française, puisque 50.000 douzaines de limes ont été produites par la maison Gustave Bourse qui avait succédé à celle de Raoul.⁸

Lincol a pu être en contact avec plusieurs des onze entreprises fabriquant de limes à Paris entre 1862 et 1867. Les quatre plus importantes étaient alors :

- C.M. Rommetin, maison fondée en 1831 : limes pour dentistes, sise au 194, rue du Faubourg Saint-Martin ;
- J.H. Lepage, atelier fondé en 1846 : limes d'acier fondu, située au 27, rue de Grand-Saint-Michel ;
- Mangin aîné et compagnie, atelier fondé en 1848 : limes de graveurs, sis au 29, rue Phélippeaux ;
- Limet, Lapareillé et compagnie, usine fondée en 1853 : limes et tranchants d'acier, sise au 134, quai de Jemmapes.⁹

Cette industrie a été relancée par l'accord de commerce franco-anglais de 1860 puisque les droits de douane afférents aux outils en acier pur (limes, scies circulaires ou droites, faux, faucilles) sont passés de 40 fr. les 100 kilogrammes en 1860 à 32 fr. en 1864. Soit une diminution de 20% !¹⁰ Le prix des limes a suivi une même pente descendante, fonction de la quantité produite : entre 3 fr. 50 et 75 fr. pour les limes « bâtarde » en 1838, à la moitié dans la décennie 1860.¹¹

L'ouvrage de Lincol se situe donc dans la tradition française qui va de l'usine métallurgique « Courcelle-Seneuil » (1839-1849) à la

⁸ *Catalogue général publié par la commission impériale* (1867), Paris, Dentu, vol. 5, p. VIII.

⁹ *L'exposition universelle de 1867 à Paris*, Paris, Dentu, 1867, p. 13-14.

¹⁰ "Traité international – Douanes", *Journal du Palais*, 26 octobre 1860, p. 173.

¹¹ Sources : A. Baudrimont (1838) *Dictionnaire de l'industrie manufacturière*, Paris, Baillière, vol. 7, p. 233 ; Goldenberg père (1860) *Enquête sur l'industrie métallurgique*, Paris, Imprimerie Impériale, p. 110.

PRÉSENTATION.

somme historique de Louis-Joseph Gras (1904). C'est d'ailleurs de cette branche que viendront les remarques d'Henri Fayol pendant la première guerre mondiale.¹² Secteur central car tous les ouvriers des industries annexes utilisaient de limes et des scies.

Donc, entre le moment où le livre a été annoncé par l'éditeur (1858) et l'édition proprement dite (janvier 1869), l'économie française a fait un bond qui s'est traduit par une amélioration de la qualité des produits métallurgiques. Lincol retrace bien cette montée en puissance d'une industrie qui ne peut plus gérer ses grandes usines comme elle le faisait auparavant de ses unités moyennes. C'est d'ailleurs l'époque où Turgan commence à publier sa somme sur les grandes usines et où Oppermann édite sa grande revue sur les machines-outils.¹³

En 1908 ce livre était déjà considéré comme « rarissime » (Faure, 1908, *in fine*). Aujourd'hui, à notre connaissance, il ne reste plus que deux exemplaires à l'étranger (Grande-Bretagne¹⁴ et Suisse). Nous avons saisi le texte à partir du volume conservé à la Bibliothèque Universitaire de Bâle.¹⁵ Grâce à une photographie¹⁶ de cet exem-

¹² Courcelle-Seneuil (1855) *Manuel des affaires*, édition 2013, L'Harmattan ; L.-J. Gras (1904) *Essai sur l'histoire de la quincaillerie et petite métallurgie*, Saint-Etienne, Théolier ; H. Fayol (1916) *Administration générale et industrielle*, Paris, Dunod.

¹³ Turgan, J. (1859-1898) *Les grandes usines de France*, Paris, A. Bourdilliat ; C.A. Oppermann dir. (1856-1914) *Portefeuille économique des machines, de l'outillage et du matériel*, revue mensuelle, Paris, Dalmont et Dunod ; sur cet auteur voir K. Chatzis et G. Ribeill (2008) « Des périodiques techniques par et pour les ingénieurs, un panorama suggestif, 1800-1914 », in *La presse et les périodiques techniques en Europe, 1750-1950*, Paris, L'Harmattan, p. 132.

¹⁴ The British Library, Saint-Pancras, London, NW1 2DB United Kingdom.

¹⁵ Exemplaire acheté le 11 avril 1893 par le séminaire d'économie politique. Ce séminaire a été créé en 1878 et le professeur Karl Bücher y participa de 1883 à 1890. Il en tira un livre traduit en anglais : *Industrial Evolution*, New York, Holt, 1901 (édition originale 1893). Sur cet auteur, voir H. Lufenburger (1932) « Nécrologie : Karl Bücher », *Revue d'économie politique*, mars-avril, p. 406-410.

¹⁶ Je remercie mon collègue Cédric Poivret (UPEM) d'avoir commandé cette photographie et d'avoir partagé les frais avec moi.

PRÉSENTATION.

plaire, nous avons pu sauver de l'oubli ce livre très intéressant qui comble un vide entre le *Traité de comptabilité et d'administration industrielles* d'Adolphe Guibault (1865) et les *Principes d'économie industrielle* de l'ingénieur Albert Prouteaux (1888). A ce titre il peut être considéré comme l'un des principaux textes classiques de gestion avant Taylor et Fayol. Pour avoir défriché sous un masque le chemin déjà emprunté par Jean Gustave Courcelle-Seneuil, il a échappé à sa vindicte en prenant un pseudonyme qui devait cependant être assez transparent pour ses contemporains.¹⁷

Carrefour Pleyel, automne 2015.

¹⁷ Il faudrait retrouver les archives de l'éditeur pour tenter d'élucider ce mystère.

BIBLIOTHÈQUE DES PROFESSIONS INDUSTRIELLES ET AGRICOLES
SÉRIE I, N° 25.

ESSAI SUR L' ADMINISTRATION
DES
ENTREPRISES INDUSTRIELLES
ET
COMMERCIALES
PAR
LINCOL

PARIS
[1869]

LIBRAIRIE SCIENTIFIQUE, INDUSTRIELLE ET AGRICOLE

Eugène Lacroix, Éditeur

LIBRAIRIE DE LA SOCIÉTÉ DES INGÉNIEURS CIVILS

54, RUE DES SAINTS-PÈRES

Droits de reproduction et de traduction réservés.

.

Deuxième page du livre de Lincol :

L'auteur et l'éditeur se réservent le droit de traduire ou de faire traduire cet ouvrage en toutes langues. Ils poursuivront conformément à la loi et en vertu des traités internationaux, toute contrefaçon ou traduction faite au mépris de leurs droits.

Le dépôt légal de cet ouvrage a été fait à Paris en temps utile et toutes les formalités prescrites par les traités sont remplies dans les divers États avec lesquels il existe des conventions littéraires.

Tout exemplaire du présent ouvrage qui ne porterait pas, comme ci-dessous, ma griffe, sera réputé contrefait, et les fabricants et débitants de ces exemplaires seront poursuivis conformément à la loi.

Eugène Lacroix

Typ. Rouge frères, Dunon et Fresné, rue du Four-St-Germain, 43

INTRODUCTION

EN venant, après quelques auteurs¹⁸, essayer une étude sur l'administration des entreprises industrielles et commerciales, nous voudrions pouvoir victorieusement combattre un trop persistant préjugé.

On croit généralement qu'en affaires l'enseignement théorique est superflu, et qu'en matière de gestion¹⁹ la pratique est le seul initiateur efficace.

Il y a dans cette appréciation exclusive une erreur égale à celle qu'on commet en niant l'utilité de la pratique et en ne préconisant que la théorie.

La vérité est que partout où s'exerce l'activité de l'homme, à moins que cette activité ne soit inconsciente et fortuite ; dans tout acte de la volonté qui s'accomplit et qui a un but déterminé ; dans l'exercice du pouvoir d'agir qui constitue la pratique ; dans le métier

¹⁸ Lincol fait ici référence à Jean-Baptiste Say (1828-1830), Bergery (1833) et Courcelle-Seneuil (1855). Toutes les références citées en notes se trouvent dans la bibliographie située en fin d'ouvrage. Les notes sont de notre fait (LM).

¹⁹ Le premier livre de cette époque qui comporte le mot « gestion » dans son titre semble bien être celui d'Hochené publié sous le pseudonyme d'A. Duvérine (1840) *De la gestion des intérêts nationaux en Afrique, ou résumé critique de l'état politique et économique de l'Algérie*, Paris, Ledoyen, 88 p.

INTRODUCTION.

le plus simple, dans l'art purement mécanique qui ne semble comporter que des mouvements automatiques du corps ; la vérité, disons-nous, est qu'on emploie divers moyens, les uns préférables aux autres en ce qu'ils amènent plus promptement, avec moins d'efforts, les résultats qu'on a en vue. Distinguer parmi ces moyens les meilleurs et les enseigner, c'est faire de la théorie.

Ainsi fait cet ouvrier à la main sûre, au travail rapide, qui dit à l'apprenti inexpérimenté : « Tiens autrement ta lime ; que les mouvements que tu lui imprimes soient fermes, horizontaux, prolongés ; que ton outil, dans toute sa surface, soit mis en contact avec l'objet sur lequel il fonctionne : tu éprouveras alors moins de fatigue, et plus d'effet utile sera produit. »²⁰ Cet ouvrier fait de la théorie dans un art essentiellement pratique et qui semblait l'exclure. Le résultat de cet enseignement sera d'abrégé le noviciat de l'apprenti instantanément mis en possession de moyens d'agir qu'il eût peut être toujours ignorés ou qu'il n'eût acquis qu'après de longs tâtonnements.

Mais si l'enseignement a son utilité dans les actions manuelles de l'homme ou l'emploi des forces physiques paraît seul nécessaire, à plus forte raison sera-t-il efficace dans les œuvres complexes qui exigent des connaissances spéciales, étendues et variées.²¹ L'administration d'une entreprise est au nombre de ces œuvres. Là, sans doute, la pratique est indispensable ; elle a ses vertus d'un genre propre ; ses qualités d'action que la théorie ne peut suppléer. Toutefois il faut distinguer.

La pratique qui agit par imitation, sans se rendre compte de ses actes, ressemble fort à l'aveugle routine ; celle qui opère avec discernement, qui recherche la cause des effets et s'en fait une méthode, une règle d'action, cette intelligente pratique fournit déjà les éléments d'un enseignement utile, éléments parties qui, joints à d'autres, puis coordonnés et généralisés, constitueront plus tard la

²⁰ Sur les origines de l'apprentissage, voir Félix Joubreau (1856) *Etudes sur Colbert : ou Exposition du système d'économie politique suivi en France de 1661 à 1683*, Paris, Guillaumin, p. 323.

²¹ Voir la revue de Jacques Bresson (1855) *Cours général des actions des entreprises industrielles et commerciales*, Paris, Typographie Penaud Frères, vol. 3.

INTRODUCTION.

théorie. C'est ainsi, par l'observation attentive des faits, par la constatation des résultats heureux de la pratique, que la théorie se forme. Elle acquiert alors une autorité indéniable parce que, fille de l'expérience, elle en a la consécration. C'est par elle que les générations qui arrivent profitent des travaux des générations qui les ont précédées. Loin de gêner d'ailleurs l'initiative individuelle, elle en facilite l'essor. Elle abrège singulièrement la route que le praticien doit parcourir en le plaçant d'emblée à un point de départ avancé d'où il peut découvrir de nouveaux horizons, s'élancer dans des voies nouvelles, et enrichir à son tour la théorie, bien commun, de ses propres découvertes.

Ce qui éloigne de la théorie, c'est l'opposition inconsidérée qu'on tente d'établir entre elle et la pratique, comme si l'une était exclusive de l'autre. On semble méconnaître la faculté qui suit l'homme dans l'action, d'observer, de comparer, de discerner, de percevoir, par l'intelligence, les causes, les lois et les rapports de faits que l'expérience signale aux sens. S'il est vrai pourtant que cette faculté existe, cette autre faculté que possède l'homme de transmettre ses idées ne peut être niée.

Supposez un manufacturier expérimenté, un administrateur habile qui, au déclin d'une vie active, sent le besoin du repos. Il a des fils auxquels il va laisser la succession d'une maison prospère ; mais avant de leur confier la direction d'une entreprise qu'il a heureusement conduite, il leur en explique la marche, l'organisation, et formule en quelques préceptes, en quelques maximes, les principes qui l'ont guidé dans les affaires et lui ont assuré le succès. Niera-t-on l'efficacité de cet enseignement privé ? Non. Alors il faut bien reconnaître la possibilité, l'utilité de la théorie, même dans la gestion d'une entreprise. C'est qu'en effet, là comme en tant d'autres actes, l'enseignement préalable se complète par l'action ultérieure. En recherchant le degré d'utilité qu'offrent la pratique et la théorie, on peut accorder la préférence à l'une tout en proclamant la nécessité de l'autre. Même dans les sciences d'expérimentation où le besoin de la première semble dominer, on doit ne pas négliger l'enseignement complémentaire de la seconde. « A vouloir se passer de la théorie, a dit Royer-Collard, il y a la prétention excessivement

INTRODUCTION.

orgueilleuse de n'être pas obligé de savoir ce qu'on dit quand on parle, et ce qu'on fait quand on agit. »²²

Aussi, en publiant cet ouvrage d'enseignement spécial, notre crainte est-elle non de paraître trop théorique, mais de ne l'être pas suffisamment.

²² Cité par Charles De Rémusat (1847) *Discours de réception à l'Académie française*, 7 janvier, reproduit sur le site de l'Académie française. Pierre-Paul Royer-Collard est un homme politique français né en 1763 dans la Marne et mort en 1830 dans le Loir-et-Cher. Voir aussi ses *Textes philosophiques et psychologiques* parus en 2013 aux éditions l'Harmattan.

CHAPITRE I

DE LA CONSTITUTION DES ENTREPRISES

I

Conception

Dans toute entreprise commerciale ou industrielle, il y a quelque chose qui précède les actes administratifs, c'est la conception de l'entreprise même.

En affaires, comme dans les autres œuvres humaines, la conception suppose un travail complexe de l'esprit susceptible d'exercer la méditation, le calcul, la prévoyance, la spontanéité de l'intelligence. Pour bien concevoir, il faut se faire une idée exacte des rapports que les faits ont entre eux ; il faut voir au-delà du présent et surtout voir juste. Par cela même que la conception est une œuvre toute spontanée, toute individuelle, elle se dérobe à l'analyse et n'est pas enseignable. On peut suivre avec fruit, on peut étudier l'exécution d'une entreprise qui a marqué son empreinte, dont les opérations

ont laissé leur trace, mais l'idée mère de l'entreprise, sa conception reste un secret.²³

La conception ne peut pas s'enseigner, avons-nous dit ; ajoutons qu'elle échappe au jugement immédiat. Dans l'appréciation favorable d'un projet d'entreprise, il entre ordinairement plus de confiance que de raisonnement. L'art avec lequel un projet est présenté peut déterminer son adoption en voilant des côtés défectueux que tôt ou tard l'exécution révèle. En un mot, c'est par les faits qu'elle a produits qu'on peut dire d'une entreprise : Sa conception était juste, puisqu'elle a donné les résultats prévus ; ou bien : Elle était fausse, puisque l'édifice élevé sur ses bases s'est écroulé.

Cependant, à défaut de règles positives concernant ce travail préliminaire, intellectuel, qui précède l'administration des entreprises, on peut, jusqu'à un certain point, signaler les vices, les écueils des mauvaises conceptions.²⁴

Disons d'abord que quiconque s'engage dans les affaires encourt des risques contre lesquels il doit, autant que possible, se prémunir. Il doit y entrer sans précipitation, avec des idées préconçues, arrêtées, — et s'y sentir porté par une aptitude spéciale.

Se croire propre indistinctement au commerce et à l'industrie, à toutes les branches du commerce et de l'industrie, est par trop présomptueux. Tel excelle dans une profession qui faiblit dans une autre. Le commerce en gros d'exportation et d'importation convient plus particulièrement à l'homme réfléchi, prévoyant, qui a plus d'activité intellectuelle que d'activité physique ; celui qui joint à une intelligence étendue, à des connaissances spéciales de métier, une prédisposition au commandement, possède les rares qualités du chef d'usine,²⁵ du grand manufacturier ; cet autre qui a l'esprit liant et de l'aménité, qui aime les pourparlers quotidiens, qui se

²³ Ernest Frignet (1868) *Histoire de l'association commerciale depuis l'antiquité jusqu'au temps actuel*, Paris, Guillaumin, p. 312 (sur le secret des affaires à la fin du XVIII^e siècle).

²⁴ Charles Dunoyer (1840) *Esprit et méthode comparés de l'Angleterre et de la France dans les entreprises de travaux publics et en particulier des chemins de fer*, Paris, Carilian-Goeury et V. Dalmont, p. 57.

²⁵ Jean-Baptiste Viollet (1840) *Essai pratique sur l'établissement et le contentieux des usines hydrauliques*, Paris, Carilian-Goeury et V. Dalmont, xx + 306 p. (cote BNF : V-55086).

complaît dans les rapports continus de la clientèle, est éminemment propre au commerce de détail. Mais comment reconnaître en soi cette aptitude particulière ? Est-ce à un goût fugitif, à une inclination passagère ? Non. C'est en exerçant des fonctions, au besoin subalternes, dans une entreprise similaire à celle qu'on se propose de diriger. Non-seulement on obtient ainsi des connaissances pratiques indispensables, mais on est alors fixé sur sa véritable vocation. Nous ne connaissons pas de meilleure épreuve professionnelle que l'exercice de la profession même. Si, mieux connue, la carrière à parcourir vous inspire de la répugnance, si des obstacles s'y dressent que votre courage ne puisse surmonter, si la réalité se présente autrement que vous ne l'aviez conçue, si enfin vous rencontrez le dégoût là où trop inconsidérément vous espériez un perpétuel charme, renoncez sans regret aux entreprises, à celles du moins dont les pratiques vous sont antipathiques, car — pour réussir dans les affaires, — il faut les aimer.

En outre d'une aptitude reconnue, éprouvée, il faut, pour le succès d'une entreprise, disposer de moyens d'action au nombre desquels est un capital proportionné à l'importance de l'affaire qu'on a en vue ; encore ce capital indispensable ne suffira-t-il pas si l'on n'est d'avance imbu des principes relatifs à son judicieux emploi. On entend souvent dire : « Que n'ai-je de l'argent, je réaliserais d'énormes bénéfices ! »²⁶ Il y a sous ces paroles un fond de vérité, en ce qu'elles expriment l'importance du rôle que joue le capital dans les affaires, mais le plus souvent elles sont proférées par des personnes ignorantes des lois relatives à la production, et qui, disposant du capital désiré, ne sauraient productivement l'employer. Placez le plus gros capital dans les mains d'un homme qui, pour toute science, pour tout instinct des affaires, n'a qu'une vague aspiration vers la fortune, et ce capital se déperdra comme le liquide contenu dans un vase fêlé.

Nier l'importance du capital dans les affaires serait sottise ; voir en lui l'unique condition du succès est une erreur, on se jette par-

²⁶ Idée chère à Honoré de Balzac (1844) *Esquisse d'homme d'affaires d'après nature*, Paris, Arvensa éditions, 2014, 900 p.

fois dans la carrière qui s'ouvre devant soi, sans réflexion préalable, sans étude, sans guide, sans conseil. On voit plus ordinairement cette aveugle précipitation se produire dans le petit commerce, dont l'accès est plus facile et qui exige le moins de capitaux. Il semble que la réussite ici est uniquement dépendante de la possession d'une certaine quantité de numéraire, et lorsqu'un petit fonds notoirement achalandé s'offre à la vente, il est rare qu'il ne trouve pas d'acquéreur. Voici généralement comment on procède. On se borne à prendre des renseignements sur la succession commerciale ouverte : s'il résulte de ces renseignements que le possesseur du magasin enrichi était pauvre au début de sa carrière, et que la fortune dont il dispose provient bien réellement de la vente au détail de menus objets de consommation usuelle, de petits profits accumulés, de l'infime exploitation commerciale qui est à céder, on en infère que quiconque succédera au riche marchand réussira comme lui, et, comme lui, en prenant sa retraite, trouvera un acquéreur empressé auquel il cédera son fonds moyennant une somme égale à celle qu'il doit d'abord compter. Tel est, en général, le calcul qui est fait en cas semblable. On n'approfondit pas autrement l'affaire. De l'activité, de l'esprit d'épargne, de l'aménité du marchand dont on convoite la succession, il n'est pas tenu compte, et c'est peut-être dans son aptitude particulière, dans ses qualités personnelles que sont les causes de son succès. Vous qui voulez prendre sa succession, vous êtes intelligent autant que lui, plus que lui ; vous avez comme lui l'esprit d'épargne et de votre activité est égale à la sienne ; mais il vous manque son aménité, sa rondeur, et c'est surtout à ces dons extérieurs qu'il possède et qu'il ne peut vous léguer que doivent être attribués l'accroissement de sa clientèle et sa constante prospérité.

Ceci soit dit pour montrer la nécessité d'une étude préalable, approfondie, même en ce qui concerne les plus modestes entreprises. Nous convenons d'ailleurs que les risques sont moins grands quand on prend une succession commerciale ou industrielle que lorsqu'on fonde une entreprise nouvelle.²⁷ Dans le premier cas, on trouve

²⁷ Voir une statistique des entreprises nouvelles anglaises in *Revue Britannique*, 1840, t. 1^{er}, p. 518 (273 firmes dans 20 secteurs pour un capital total de 174 millions de livres).

une tradition établie, une clientèle formée, des pratiques de métier qu'il suffit de continuer ; tandis que dans la création d'une entreprise nouvelle, l'inconnu a une plus large part.

S'agit-il d'ajouter une entreprise à celles qui existent ? Sa fondation aura pour conséquence d'augmenter sur un marché l'offre de produits qui s'y trouvent déjà. De là peut résulter une certaine perturbation dans l'équilibre nécessaire entre l'*offre* et la *demande*, perturbation nuisible aux entreprises anciennes et à celle nouvellement créée. Espère-t-on amener la clientèle par un abaissement des prix de vente ? C'est là un système d'opérations qui peut réussir si les autres marchands maintiennent leurs anciens prix ; mais est-il probable que ceux-ci, voyant leurs clients habituels s'éloigner et connaissant la cause de leur retraite, restent impassibles, inactifs, dans le vide qui se fait autour d'eux ? Non. Ils lutteront avec énergie contre l'entreprise concurrente en employant ses moyens ; ils abaisseront aussi leurs prix, de sorte que l'innovation introduite par le nouvel entrepreneur aura causé un préjudice aux anciens marchands sans que lui-même en ait tiré avantage ou profit.

La concurrence est chose bonne en soi ; elle est la conséquence naturelle de la liberté du travail ; elle engendre les innovations utiles, multiplie les produits, satisfait plus largement aux besoins de la consommation ; mais, considérée sous le point de vue particulier de celui qui l'exerce ou contre qui elle s'exerce, la concurrence a ses dangers.

Lorsqu'on l'introduit sur un marché, il faut voir au-delà de l'effet immédiat qu'elle produit, car un second effet de réaction à l'encontre du premier doit nécessairement s'ensuivre. Dans le cas, que nous venons d'indiquer, d'une entreprise nouvelle basant ses profits sur l'abaissement des prix de vente, celui qui la dirige doit admettre dans ses prévisions l'adoption du même système par les entreprises rivales, et voir si, fonctionnant dans des conditions égales, si, ramenées à cette parité de situation, elles peuvent toutes subsister. Il est certain que leur coexistence ne peut être prospère qu'en tant que la consommation autour d'elles s'accroîtra par suite de l'abaissement généralisé des prix de vente, qu'en tant que le rapport nécessaire entre l'offre et la demande se sera maintenu. A dé-

faut, il y aura péril pour une au moins des entreprises concurrentes, et la plus nouvelle sera la plus exposée.

Plus l'entreprise qu'on se propose d'exploiter est considérable, plus indispensable devient, chez celui qui la conçoit, la faculté de prévoir les faits qui doivent se produire, et d'où peuvent dépendre la réussite ou l'insuccès. Dans un projet d'exploitation où tout semble au mieux disposé pour assurer la plus large rémunération des capitaux, il suffit que l'étude d'une de ses parties essentielles ait été négligée pour que le résultat attendu en profit se résolve en perte. Nous avons vu, en approuvant leur décision, des hommes d'affaires expérimentés refuser leur concours à une entreprise qui se présentait sous les plus séduisants aspects. Il s'agissait d'introduire dans une cité populeuse l'industrie généralement florissante de l'éclairage au gaz. Tout paraissait concourir à la réussite de l'affaire. Le prix de revient du gaz fabriqué au lieu de consommation était parfaitement établi ; son prix de vente, rendu aux becs publics, était d'avance connu et assuré. Le seul côté aléatoire de l'entreprise consistait dans la consommation des particuliers. C'était là la source principale du rendement, le point capital de l'affaire. L'auteur du projet²⁸ avait calculé par analogie en prenant pour base le chiffre de la population. Il s'était dit : Telle ville de 50,000 âmes consomme tant de mètres cubes de gaz ; cette autre ville ayant une population décuple en consommera dix fois plus. Et, de fait, si la consommation éventuelle de la ville en vue de laquelle on calculait avait pu s'élever à cette quantité proportionnelle, le plus brillant succès était assuré à l'entreprise projetée. Mais les capitalistes sollicités, ayant à cet égard une opinion contraire, refusèrent d'y engager leurs fonds. Ils refusèrent, parce que la grande, la populeuse cité où devait s'établir l'entreprise était Constantinople, une ville de l'immuable Orient ; ils refusèrent judicieusement, parce qu'ils savaient l'esprit des habitants indigènes rebelle aux progrès industriels, et qu'ils connaissaient l'invincible ténacité de leurs vieilles habitudes.

²⁸ Voir Louis Figuier (1858) *Aérostats, éclairage au gaz*, Paris, Masson, p. 135. La première usine à gaz de Constantinople fut construite en 1859 (Serge Paquier et Jean-Pierre Williot, *L'industrie du gaz en Europe aux XIX^e et XX^e siècles*, Peter Lang, 2005, p. 183).

C'est surtout lorsqu'il s'agit d'entreprises sans analogues, sans similaires, dépourvues de précédents sur lesquels on puisse étayer leur fondation que la faculté de concevoir spontanément est nécessaire. Là tout est nouveau, inconnu, inexploré ; là, pas de tradition à consulter, nul errement à suivre, aucune pratique à imiter ; là, pour déterminer d'avance le chiffre exact des dépenses et du rendement, pour harmoniser le travail et le capital, pour découvrir et employer les meilleurs moyens d'exécution, pour surmonter d'inévitables obstacles, pour atteindre enfin le plus directement et le plus économiquement le but qu'on se propose, il faut s'élever à un degré de prévoyance, d'activité, d'intelligence et de calcul dont peu d'hommes sont capables. On peut classer dans cette catégorie d'entreprises nouvelles le percement de l'isthme de Suez, sans toutefois qu'on puisse encore affirmer la justesse de sa conception. Il y a bien manifestation dans cette mémorable entreprise une mise en œuvre gigantesque, une immense association de capitaux, de la persévérance, de la hardiesse, de la grandeur ; mais, pour la juger d'après sa productivité industrielle, selon son rapport rémunérateur, il faut attendre les résultats lointains de son exploitation.²⁹

Les résultats sont la pierre de touche des entreprises. C'est par les résultats obtenus que Jacques Cœur et Law, personnages célèbres de notre histoire commerciale et financière, ont montré avec éclat les conséquences heureuses ou néfastes des bonnes et des mauvaises conceptions.³⁰ Le premier, isolément, avec ses propres ressources, en exerçant le commerce d'importation et d'exportation, a recueilli d'immenses richesses ; le second, après avoir réussi dans une première entreprise, voulut en former une nouvelle, qui aboutit au plus grand désastre financier que notre pays ait essuyé.

Il y a dans la courte carrière de Law plus d'un enseignement utile à recueillir.

²⁹ Au moment où Lincol écrit cela (début 1868), il dispose des documents suivants : Ernest Desplaces (1858) *Le Canal de Suez : épisode de l'histoire du XIX^e siècle*, Paris, Hachette ; Ferdinand De Lesseps (1860) *Question du Canal de Suez*, Paris, Plon ; et V. Cadiat (1868) *De la situation des travaux du Canal de Suez en février 1868*, Paris, Chaix.

³⁰ Claude-Joseph Trouvé (1840) *Jacques Cœur, commerçant, maître des monnaies, argentier du Roi Charles VII et négociateur*, Paris, Laffitte ; Emile Levasseur (1854) *Recherches historiques sur le système de Law*, Paris, Guillaumin.

On sait quelle fut la haute fortune de cet Ecossais, qui devint un moment, en France, contrôleur général ou ministre des finances.

Il avait déjà acquis à Londres l'intelligence des opérations de commerce, lorsque forcé, à la suite d'un duel, de se réfugier sur le continent, il se fixa d'abord à Amsterdam. Là, il se livra à l'étude du mécanisme des banques et du jeu sur les effets publics. Pour mieux comprendre le système sur lequel était fondée la fameuse Banque d'Amsterdam, il se fit admettre, en qualité de simple commis, chez un commerçant notable, et put ainsi apprécier l'organisation de cette grande institution de crédit qui alors était encore enveloppée de mystères. Lorsque, imbu de ces études, il vint en France, il fut, on peut dire malheureusement, reçu dans l'intimité du duc d'Orléans, qui prenait plaisir à l'entendre développer ses idées sur le crédit public.

Law prétendait amortir la dette nationale et procurer l'abondance à notre pays au moyen de la création d'une banque qui émettrait des billets au porteur, remboursables à volonté en espèces, et dans les caisses de laquelle viendrait se concentrer tout le capital métallique de la France. Il partait de ce principe vrai, qu'un banquier privé jouit le plus souvent d'un crédit dix fois supérieur à son capital réel, crédit grâce auquel il peut faire dix fois plus d'opérations que s'il était tenu de solder chacune de ses transactions en espèces. Il pensait qu'en concentrant dans les caisses d'une banque tout l'argent monnayé d'un État, un gouvernement pourrait émettre des billets de crédit pour une somme encore dix fois plus considérable que l'immense capital formé par la centralisation de toutes les valeurs métalliques. Selon lui, en adoptant ce système, il n'y avait plus de limites à la prospérité d'un pays, car les moyens d'action ne pouvaient manquer pour les entreprises publiques ou privées.

Comme on le voit, c'était pousser jusqu'aux limites de l'exagération les conséquences à déduire d'idées vraies en principe, mais dont il faisait une fausse application. Non-seulement Law confondait le crédit public et le crédit commercial, mais il commettait une autre erreur en n'admettant, dans ses calculs, ni l'impossibilité éventuelle du remboursement des billets, ni la possibilité de leur dépréciation.

Quoi qu'il en soit, ces idées, nouvelles en France et développées avec autant de lucidité que de séduction, firent de nombreux prosélytes, et, à la mort de Louis XIV, le protecteur de Law, le duc d'Orléans, devenu régent, aplanit tous les obstacles qui s'opposaient à leur application. La France ne possédait pas encore de banque ; Law fut autorisé à en établir une. Il fonda, sous le nom de Banque générale, une entreprise particulière qui prospéra, parce qu'elle reposait sur les idées vraies de son système, ou plutôt parce qu'il appliquait en France un système dont il avait ailleurs constaté les bons résultats. Mais, ébloui par le succès, Law ne vit plus de limites à assigner au développement que pouvait prendre le crédit basé sur ses propres combinaisons. Il créa alors, sous la désignation de *Compagnie d'Occident*, et au capital, relativement énorme à cette époque, de 100 millions, une entreprise commerciale ayant pour objet l'exploitation et la colonisation du vaste territoire arrosé par le Mississippi et nouvellement acquis par la France.³¹ Grâce à l'influence sans bornes qu'après un éclatant succès Law exerçait sur l'esprit du régent, il fit pourvoir cette nouvelle Compagnie des plus vastes attributions, puis la réunit à la *Banque générale* sous le nom, devenu tristement fameux, de *Compagnie des Indes*. La fusion des deux compagnies comprenait, en outre, l'exploitation des grandes fermes en France, du monopole du tabac et de la fabrication des monnaies ; mais les plus grands bénéfices espérés devaient surtout provenir de l'exploitation du sol, encore vierge, de l'immense bassin du Mississippi, et, chose remarquable, avant même que le défrichement de ce sol eût commencé, on vit les actions rapidement s'élever, par l'agiotage, jusqu'à trente-six fois leur valeur d'émission.

La richesse factice qui venait ainsi de surgir devait nécessairement entraîner de nombreux désastres, car il n'y a de richesse réelle que celle qui s'obtient par le développement de la force productive d'un pays. Un moment vint bientôt, en effet, où les possesseurs d'actions voulurent réaliser en masse ; dès lors se manifesta l'impossibilité du remboursement, et, par suite, la dépréciation des

³¹ Antoine Bailly (1839) *Histoire financière de la France*, Paris, Martellon, vol. 2, p. 80.

actions, dont la baisse précipita avec une rapidité égale au mouvement ascensionnel qu'elles avaient subi.

Ainsi donc, des deux entreprises du célèbre financier, une seule prospéra ; l'autre, mal conçue, eut pour résultat l'anéantissement, pendant plusieurs années, du commerce et de l'industrie, le désordre des finances et la ruine d'innombrables propriétaires devenus intempestivement agioteurs.

Après avoir rappelé le souvenir de cette catastrophe, ce que nous voulons inférer, c'est que l'heureuse étoile d'un homme et la confiance dans son esprit ne suppléent pas aux vices d'une mauvaise conception ; c'est que la réussite dans une première entreprise n'est pas une garantie absolue du succès dans une entreprise nouvelle ; c'est que, pour réaliser la fortune dans les affaires, il ne suffit pas d'y engager aveuglément des capitaux ; c'est enfin, c'est surtout qu'en voulant s'enrichir par l'agiotage on se précipite souvent vers la ruine.³²

L'agiotage, fléau des affaires, est justement réprouvé par la conscience publique ; il serait certainement l'objet de mesures répressives si, en voulant l'empêcher, le législateur ne s'exposait à empêcher une foule d'opérations sérieuses et utiles.

Autrefois, le terme d'*agio* ne s'appliquait qu'au prélèvement légitime fait sur une valeur échangée contre une autre valeur payable dans un autre lieu, sur une autre place. L'agio constituait une rémunération des frais de transport, de compensation de risque que cet échange comportait. De nos jours, ce terme sert en outre à désigner la spéculation sur les actions, effets publics, titres de rente, ainsi que sur les objets de production réelle, alcools, blés, suifs, huiles, cotons, etc. Acheter des rentes sur l'État lorsqu'elles sont à bas prix pour les revendre lorsqu'elles auront haussé, c'est faire de l'agiotage. S'engager, d'une part, à livrer ; d'autre part, à recevoir telle quantité de telle marchandise à certaine époque moyennant un prix déter-

³² Georges Duchêne et Pierre-Joseph Proudhon (1857) *Manuel du spéculateur à la Bourse*, 4^e édition, Paris, Garnier frères ; Georges Duchêne (1867) *La spéculation devant les tribunaux : pratique et théorie de l'agiotage*, Paris, Librairie Centrale. Voir aussi Luc Marco (2009) « Proudhon sur la Bourse : sources et emprunts », *Document de travail du CEPN*, n° 23, 17 p.

miné, c'est encore agioter. Le plus souvent, dans ces marchés à terme, la vente et l'achat sont fictifs. Au terme indiqué, le marché se résout par le paiement de la différence entre le cours au jour de l'échéance et le prix convenu.

Quand l'agiotage revêt ce dernier caractère, il est immoral et blâmable comme une opération de jeu. Celui qui y participe cherche un profit sans travail, en dehors d'une valeur créée ; en s'enrichissant, il ruine autrui, et l'on comprend sans peine la réprobation qui s'attache aux opérations interlopes de l'agioteur.

Au contraire, l'entrepreneur qui base ses profits sur la production et dont la fortune se forme par la rémunération des services qu'il rend mérite l'estime. Une des conditions du bien-être de tous est dans la participation de chacun à la création des produits. Plus la production se généralise, plus elle s'accroît, plus le bien-être se généralise et s'accroît lui-même. Aussi l'intérêt général serait-il dans la réussite de toutes les entreprises ; mais on sait qu'elles n'ont pas toutes une même destinée. L'océan des affaires a des aspects mouvants. Il a ses calmes, ses tempêtes, ses abris, ses écueils. En y engageant, sans précaution, sa barque ou son vaisseau, on s'expose au naufrage.³³

II.

Des entreprises considérées sous le point de vue légal.

Tant qu'une entreprise est dans sa phase latente de conception, elle reste étrangère aux prescriptions du Code de commerce ; mais, dès qu'elle passe de l'état de projet à l'état pratique, celui qui la gère devient commerçant, dans le sens légal du mot, et, comme tel, soumis aux dispositions du Code qui régissent les personnes exerçant des actes de commerce et en faisant leur profession habituelle.

Les professions commerciales ordinaires sont celles de marchand, de négociant, de fabricant et de banquier.

³³ Image empruntée à Jean Gustave Courcelle-Seneuil (1855) *Manuel des affaires*, p. xxx.

DU CAPITAL

On nomme *marchands*, ceux qui vendent en détail, soit en magasin, soit en boutique.

On nomme *négociants*, ceux qui vendent en gros et qui n'ont ni boutique ouverte, ni étalage.

On nomme *fabricants* ou *manufacturiers*, ceux dont l'industrie consiste à transformer des matières premières, soit par eux-mêmes, soit à l'aide de personnes salariées et au moyen de machines ou de métiers, ou qui préparent, façonnent, fabriquent des œuvres destinées à être vendues.

Enfin, on nomme *banquiers*, ceux dont les marchandises consistent en numéraire ou en valeurs-papier et qui font de leurs ventes ou de leurs échanges l'objet d'un commerce habituel.

La loi répute acte de commerce :

« Tout achat de denrées et marchandises, pour les revendre, soit en nature, soit après les avoir travaillées et mises en œuvre, ou même pour en louer simplement l'usage ;

« Toute entreprise de manufacture, de commission, de transport par terre et par eau ;

« Toute entreprise de fournitures, d'agences, bureaux d'affaires, établissements de ventes à l'encan, de spectacles publics ;

« Toute opération de change, banque et courtage ;

« Toutes les opérations de banques publiques ;

« Toutes obligations entre négociants, marchands et banquiers ;

« Entre toutes personnes les lettres de change ou remises d'argent faites de place en place ;

« Toute entreprise de construction et tous achats, ventes et reventes de bâtiments pour la navigation intérieure ou extérieure ;

« Toute expédition maritime ;

« Tout achat ou vente d'agrès, apparaux et avitaillements ;

« Tout affrètement ou nolisement, emprunt ou prêt à la grosse ;

« Toutes assurances et autres contrats concernant le commerce de mer ;

« Tous accords et conventions pour salaires et loyers de l'équipage ;

« Tous engagements de gens de mer pour le service de bâtiments de commerce. » (Article 632 et 633 du Code de commerce).

Si précise que le législateur ait cherché à rendre sa définition des actes de commerce, d'innombrables procès se sont engagés sur la

question du caractère commercial de certaines opérations d'achat et de vente, et, malgré les arrêts des tribunaux, le doute subsiste encore à l'égard de quelques-unes de ces opérations. Ce qui est hors de doute, ce qui ressort du texte même de la loi, c'est que l'achat ne constitue un acte commercial qu'en tant qu'il a été effectué en prévision d'une vente ; et, réciproquement, la vente ne constitue un acte commercial que lorsqu'elle est la conséquence prévue de l'achat. Pour juger en cette matière, il faut donc avoir en vue, non le fait, mais l'intention. Ainsi, quiconque achète des objets pour son usage personnel, sans intention de les revendre, ne fait pas acte de commerce lors même qu'une vente ultérieure s'ensuivrait ; au contraire, quiconque achète des objets dans le but de les revendre, lors même que, pour une cause quelconque, la vente ne s'en effectuerait jamais, a fait acte de commerce dans son achat.

De nos jours, le commerce, dégagé des entraves qui le gênaient à l'époque des corporations, est libre et accessible à tout individu capable des actes de la vie civile. Il n'est interdit, dans l'intérêt général, qu'à quelques personnes dont les fonctions, celles d'avocat, d'agent de change et de courtier, par exemple, ont paru incompatibles avec la profession commerciale. Le mineur émancipé et la femme mariée peuvent eux-mêmes s'adonner au négoce en remplissant les conditions prescrites par les articles 2 à 7 du Code de commerce.

Le commerçant est soumis, pour faits de sa profession, à une juridiction spéciale et à certaines obligations légales.

C'est en vue de simplifier les formes de la profession, à une juridiction spéciale et à certaines obligations légales.

C'est en vue de simplifier les formes de la procédure, de rendre les délais de la demande plus courts, l'instruction des procès moins compliquée, l'exécution des jugements plus prompte, et de donner à la marche des affaires commerciales le mouvement rapide qu'elles comportent, que les tribunaux de commerce ont été institués. Composés d'hommes joignant la connaissance des lois spéciales à la pratique des opérations commerciales, ces tribunaux jugent les différends entre commerçants, les contestations relatives aux actes de commerce et tout ce qui concerne les faillites.

Au nombre des obligations que la loi impose au commerçant est la tenue de livres. L'article 8 du Code de commerce est ainsi conçu :

« Tout commerçant est tenu d'avoir un livre-journal qui présente, jour par jour, ses dettes actives et passives, les opérations de son commerce, ses négociations, acceptations ou endossements d'effets, et généralement tout ce qu'il reçoit et paye, à quelque titre que ce soit ; et qui énonce, mois par mois, les sommes employées à la dépense de sa maison, le tout indépendamment des autres livres usités dans le commerce, mais qui ne sont pas indispensables. Il est tenu de mettre en liasse les lettres missives qu'il reçoit, et de copier sur un registre celles qu'il envoie. »

Pour se faire une idée de l'importance que le législateur attache à cette prescription, il suffit de dire, dans sa pensée, la conscience du commerçant doit être, en quelque sorte, tout entière dans ses livres. Leur régularité, en attestant sa vigilance et sa bonne foi, le protégera contre les revers de la fortune ; mais, en revanche, leur irrégularité l'exposera aux peines dont la loi punit le banqueroutier simple ou frauduleux.

Quant aux dispositions littérales de l'article 8, il faut bien convenir qu'elles laissent à désirer. Si nous avons à commenter cet article, nous dirions qu'il est vague, insuffisamment explicite dans certaines parties, trop généralisateur, trop absolu dans d'autres ; nous dirions que ses prescriptions, généralement éludées, sont presque illusoires.

Il est trop absolu dans ses premiers termes : « Tout commerçant est tenu... », trop absolu en ce sens qu'il impose l'obligation de la tenue d'un livre, au moins, aux plus petits marchands, aux plus infimes détaillants, bonnes gens généralement illettrés qui ne peuvent le tenir eux-mêmes, et qui, gagnant à peine pour subvenir à leurs besoins, sont dans l'impossibilité de rémunérer l'étranger qui suppléerait à leur insuffisance.

Il n'est pas assez explicite. Dans quelle forme doit être tenu le journal ? Selon la partie simple ? D'après la partie double ? Dans l'une ou l'autre forme indistinctement, puisque la loi n'en prescrit pas de spéciale. Mais alors, tenu en partie simple et ne présentant que les achats et les ventes à terme, le journal ne remplira pas toutes les conditions qu'exige le législateur, puisqu'il ne reproduire

qu'une infime partie des opérations du commerçant ; et puis, fût-il en partie double, ce journal, ce livre unique, tenu sans le secours des livres auxiliaires qui, quoi qu'on en dise le législateur, sont, de fait sinon légalement, indispensables, que présentera-t-il ? Peut-être l'historique des actes du commerçant, une relation chronologique et confuse de ses opérations, mais non pas une comptabilité cohérente et utile. Il faut d'ailleurs reconnaître que la pratique a changé la destination du journal. Bien qu'il ait conservé son nom, le journal n'est plus un livre de comptabilité préliminaire qui se tient quotidiennement ; c'est un livre centralisateur dans lequel se résumant, semaine par semaine, souvent mois par mois, rarement jour par jour, toutes les écritures d'une maison.

Par ces divers motifs donc, l'article 8 du Code de commerce n'est pas suffisamment explicite.

Nous avons dit que ces prescriptions étaient presque illusoires. En effet, neuf commerçants sur dix éludent les prescriptions du Code relatives aux livres de commerce. Quelle pénalité encourent-ils ? Aucune. Or, une loi, ce nous semble, tombe en désuétude quand on peut impunément la transgresser.

Toutefois, rappelons-nous que, pour savoir la loi, il ne suffit pas d'en scruter les termes, il faut en rechercher l'esprit. Si donc, sans autrement insister sur les termes de l'article 8, nous en recherchons l'esprit, nous verrons que le législateur a entendu imposer au commerçant une comptabilité régulière et complète. On lit, en effet, dans l'article 586 du Code de commerce :

« Pourra être déclaré banqueroutier simple tout commerçant..., s'il n'a pas tenu de livres et fait exactement inventaire ; si ces livres ou inventaires sont incomplets ou irrégulièrement tenus, ou s'ils n'offrent pas sa véritable situation active ou passive, sans néanmoins qu'il y ait fraude. »

Comme on le voit, une autre obligation que la loi impose au commerçant est celle d'un inventaire « annuel, sous seing privé, et sur registre spécial, de ses effets mobiliers et immobiliers et de ses dettes actives et passives. » (Art. 9 du Code.)

Considéré sous le double point de vue administratif et légal, l'inventaire est un des actes les plus importants de toute gestion commerciale ou industrielle. En le prescrivant, le législateur a eu en

vue l'intérêt du commerçant et de ses créanciers ; il a voulu forcer le commerçant à se rendre raison de l'état de ses affaires, et, en cas de faillite, éclairer les juges sur la moralité de ses opérations ; malheureusement, en n'indiquant pas la manière de le dresser, le législateur a laissé la porte ouverte aux plus criants abus. Nous signalerons ces abus dans le chapitre que nous consacrerons à l'inventaire.

Ce n'est pas toujours isolément qu'on s'engage dans les affaires. Bien que l'association ait des inconvénients, qu'elle impose des gênes, des sacrifices, qu'elle astreigne l'associé à partager la gérance, à délibérer, à consulter, avant d'agir, les convenances d'autrui, il est des cas où elle est indispensable. Celui qui ne possède pas les capitaux ou les capacités nécessaires pour conduire à bien une entreprise, peut rechercher dans l'association les moyens d'action qui lui manquent. Dans ce cas, en outre des obligations générales imposées à l'entrepreneur, il est tenu d'observer les prescriptions relatives à l'une des quatre espèces de sociétés commerciales reconnues par la loi, savoir : la *Société en nom collectif*, la *société en commandite ordinaire*, la *société en commandite par actions*, et la *société anonyme*.³⁴

Il en existe bien une cinquième, la *Société en participation*, mais celle-là ne concerne que des opérations partielles ; elle est sans durée permanente et n'est soumise à aucune formalité légale.³⁵

Dans la *société en nom collectif*, les hommes et les capitaux sont ensemble engagés. Cette société lie solidairement entre elles les personnes dont le but est d'exercer en commun le commerce sous une raison sociale, c'est-à-dire sous le nom qui sert à désigner la société. Les noms seuls des associés peuvent faire partie de la raison sociale, et du moment que l'un d'eux contracte sous cette raison, il engage les autres associés. (Art. 21 et 22 du Code de commerce.)³⁶

Il y a dans ce mode de société une garantie efficace pour les tiers, garantie à laquelle sont affectés et le fonds social et les biens

³⁴ Claude Alphonse Delangle (1843) *Commentaire sur les sociétés commerciales*, Paris, Meline, p. 421.

³⁵ Edmond Degrange fils (1837) *Traité des comptes en participation*, Paris, Langlois et Leclercq, 4^e édition, p. 32.

³⁶ Emile Levasseur (1867) *Histoire des classes ouvrières en France depuis 1789 jusqu'à nos jours*, Paris, Hachette, p. 295.

que les associés possèdent en dehors de leur commerce ; mais on comprend qu'en raison de la solidarité qui en lie les membres, le plus grand nombre des personnes qui participent indirectement aux opérations commerciales s'abstiendraient si, seule, cette société existait. Aussi, dans le but de fournir aux capitalistes non commerçants la facilité de prendre part aux affaires tout en limitant leurs risques, le législateur a-t-il admis l'existence d'autres sociétés commerciales.

La *société en commandite ordinaire* offre cette particularité que les associés forment deux catégories distinctes, composées, chacune, d'un ou de plusieurs individus.³⁷

Les associés de la première catégorie contractent les mêmes obligations que les membres d'une société en nom collectif. Ils sont responsables et solidaires ; ils administrent seuls la société, et ont seuls la signature sociale.

Les associés de la deuxième catégorie, simples bailleurs de fonds, ne sont passibles des pertes que jusqu'à concurrence de leur apport dans le capital social, qui peut, du reste, être divisé en actions. Ils ne peuvent faire acte de gestion ni être employés dans les affaires de la société, et leur nom ne peut figurer dans la raison sociale. (Art. 25 du Code de commerce.)

Quant aux *sociétés en commandite par actions* et aux *sociétés anonymes*, elles sont régies par une loi récente, promulguée le 29 juillet 1867 et dont nous ne pouvons mieux faire connaître les dispositions qu'en donnant intégralement ici son texte³⁸ :

³⁷ Raymond-Théodore Troplong (1843), *Du contrat de société civile et commerciale*, Paris, Hingray, tome 2, vol. 10, p. 121.

³⁸ Voir aussi V. Godet (1837) *Des sociétés anonymes et des sociétés en commandite dans leurs rapports avec les sociétés anonymes*, Liège, Imprimerie de Jeunehomme frères, p. 21.

DU CAPITAL

TITRE PREMIER

Des sociétés en commandite par actions.

ART. 1^{er}. Les sociétés en commandite ne peuvent diviser leur capital en actions ou coupons d'actions de moins de cent francs, lorsque ce capital n'excède pas deux cent mille francs, et de moins de cinq cents francs, lorsqu'il est supérieur.

Elles ne peuvent être définitivement constituées qu'après la souscription de la totalité du capital social et le versement, par chaque actionnaire, du quart au moins du montant des actions par lui souscrites.

Cette souscription et ces versements sont constatés par une déclaration du gérant dans un acte notarié.

A cette déclaration sont annexés la liste des souscripteurs, l'état des versements effectués, l'un des doubles de l'acte de la société, s'il est sous seing privé, et une expédition, s'il est notarié, et s'il a été passé devant un notaire autre que celui qui a reçu la déclaration.

L'acte sous seing privé, quel que soit le nombre des associés, sera fait en double original, dont l'un sera annexé, comme il est dit au paragraphe qui précède, à la déclaration de souscription du capital et de versement du quart, et l'autre restera déposé au siège social.

ART. 2. Les actions ou coupons d'actions sont négociables après le versement du quart.

ART. 3. Il peut être stipulé, mais seulement par les statuts constitutifs de la société, que les actions ou coupons d'actions pourront, après avoir été libérés de moitié, être convertis en actions au porteur par délibération de l'assemblée générale.

Soit que les actions restent nominatives après cette délibération, soit qu'elles aient été converties en actions au porteur, les souscripteurs primitifs, qui ont aliéné les actions et ceux auxquels ils les ont cédées avant le versement de moitié, restent tenus au paiement du montant de leurs actions pendant un délai de deux ans, à partir de la délibération de l'assemblée générale.

ART. 4. Lorsqu'un associé fait un apport qui ne consiste pas en numéraire, ou stipule à son profit des avantages particuliers, la première assemblée générale fait apprécier la valeur de l'apport ou la cause des avantages stipulés.

La société n'est définitivement constituée qu'après l'approbation de l'apport ou des avantages, donnée par une autre assemblée générale, après une nouvelle convocation.

La seconde assemblée générale ne pourra statuer sur l'approbation de l'apport ou des avantages qu'après un rapport qui sera imprimé et tenu à la disposition des actionnaires, cinq jours au moins avant la réunion de cette assemblée.

ET DE SON EMPLOI.

Les délibérations sont prises par la majorité des actionnaires présents. Cette majorité doit comprendre le quart des actionnaires et représenter le quart du capital social en numéraire.

Les associés qui ont fait l'apport ou stipulé des avantages particuliers soumis à l'approbation de l'assemblée n'ont pas voix délibérative.

A défaut d'approbation, la société reste sans effet à l'égard de toutes les parties.

L'approbation ne fait pas obstacle à l'exercice ultérieur de l'action qui peut être intentée pour cause de dol ou de fraude.

Les dispositions du présent article relatives à la vérification de l'apport qui ne consiste pas en numéraire, ne sont pas applicables au cas où la société, à laquelle est fait ledit rapport, est formée entre ceux seulement qui en étaient propriétaires par indivis.

ART. 5. Un conseil de surveillance, composé de trois actionnaires au moins, est établi dans chaque société en commandite par actions.

Ce conseil est nommé par l'assemblée générale des actionnaires immédiatement après la constitution définitive de la société, et avant toute opération sociale.

Il est soumis à la réélection aux époques et suivant les conditions déterminées par les statuts.

Toutefois, le premier conseil n'est nommé que pour une année.

ART. 6. Ce premier conseil doit, immédiatement après sa nomination, vérifier si toutes les dispositions contenues dans les articles qui précèdent ont été observées.

ART. 7. Est nulle et de nul effet, à l'égard des intéressés, toute société en commandite par actions constituée contrairement aux prescriptions des articles 1, 2, 3, 4 et 5 de la présente loi.

Cette nullité ne peut être opposée aux tiers par les associés.

ART. 8. Lorsque la société est annulée, aux termes de l'article précédent, les membres du premier conseil de surveillance peuvent être déclarés responsables, avec le gérant, du dommage résultant, pour la société ou pour les tiers, de l'annulation de la société.

La même responsabilité peut être prononcée contre ceux des associés dont les apports ou les avantages n'auraient pas été vérifiés et approuvés conformément à l'article 4 ci-dessus.

ART. 9. Les membres du conseil de surveillance n'encourent aucune responsabilité en raison des actes de la gestion et de leur résultat.

DU CAPITAL

Chaque membre du conseil de surveillance est responsable de ses fautes personnelles, dans l'exécution de son mandat, conformément aux règles du droit commun.

ART. 10. Les membres du conseil de surveillance vérifient les livres, la caisse, le portefeuille et les valeurs de la société.

Ils font chaque année, à l'assemblée générale, un rapport dans lequel ils doivent signaler les irrégularités et les inexactitudes qu'ils ont reconnues dans les inventaires, et constater, s'il y a lieu, les motifs qui s'opposent aux distributions des dividendes proposés par le gérant.

Aucune répétition de dividende ne peut être exercée contre les actionnaires, si ce n'est dans le cas où la distribution en aura été faite en l'absence de tout inventaire ou en dehors des résultats constatés par l'inventaire.

L'action en répétition, dans le cas où elle est ouverte, se prescrit par cinq ans à partir du jour fixé pour la distribution des dividendes.

Les prescriptions commencées à l'époque de la promulgation de la présente loi et pour lesquelles il faudrait encore, suivant les lois anciennes, plus de cinq ans à partir de la même époque, seront accomplies par ce laps de temps.

ART. 11. Le conseil de surveillance peut convoquer l'assemblée générale et, conformément à son avis, provoquer la dissolution de la société.

ART. 12. Quinze jours au moins avant la réunion de l'assemblée générale, tout actionnaire peut prendre, par lui ou par un fondé de pouvoir, au siège social, communication du bilan, des inventaires et du rapport du conseil de surveillance.

ART. 13. L'émission d'actions ou de coupons d'actions d'une société constituée contrairement aux prescriptions des articles 1, 2 et 3 de la présente loi, est punie d'une amende de 500 à 10,000 francs.

Sont punis de la même peine :

Le gérant qui commence les opérations sociales avant l'entrée en fonction du conseil de surveillance ;

Ceux qui, en se présentant comme propriétaires d'actions qui ne leur appartiennent pas, ont créé frauduleusement une majorité factice dans une assemblée générale, sans préjudice de tous dommages-intérêts, s'il y a lieu, envers la société ou envers les tiers ;

Ceux qui ont remis les actions pour en faire l'usage frauduleux.

Dans les cas prévus par les deux paragraphes précédents, la peine de l'emprisonnement de quinze jours à six mois peut, en outre, être prononcée.

ART. 14. La négociation d'actions ou de coupons d'actions, dont la valeur ou la forme serait contraire aux dispositions des articles 1, 2 et 3 de la présente loi ou pour lesquels le versement du quart n'aurait pas été effectué conformément à l'article 5 ci-dessus, est punie de 500 à 10,000 francs.

ET DE SON EMPLOI.

Sont punies de la même peine toute participation à ces négociations et toute publication de la valeur desdites actions.

ART. 15. Sont punis des peines portées par l'article 405 du Code pénal, sans préjudice de l'application de cet article à tous les faits constitutifs du délit d'escroquerie :

1° Ceux qui, par simulation de souscriptions ou de versements ou par publication, faite de mauvaise foi, de souscriptions ou de versements qui n'existent pas ou de tous autres faits faux, ont obtenu ou tenté d'obtenir des souscriptions ou des versements ;

2° Ceux qui, pour provoquer des souscriptions ou des versements, ont, de mauvaise foi, publié les noms de personnes désignées, contrairement à la vérité, comme étant ou devant être attachées à la Société à un titre quelconque ;

3° Les gérants qui, en l'absence d'inventaires ou au moyen d'inventaires frauduleux, ont opéré entre les actionnaires la répartition de dividendes fictifs.

Les membres du conseil de surveillance ne sont pas civilement responsables des délits commis par le gérant.

ART. 16. L'article 463 du Code pénal est applicable aux faits prévus par les trois articles qui précèdent.

ART. 17. Des actionnaires représentant le vingtième au moins du capital social peuvent, dans un intérêt commun, charger à leurs frais un ou plusieurs mandataires de soutenir, tant en demandant qu'en défendant, une action contre les gérants ou contre les membres du conseil de surveillance, et de les représenter, en ce cas, en justice, sans préjudice de l'action que chaque actionnaire peut intenter individuellement en son nom personnel.

ART. 18. Les sociétés antérieures à la loi du 17 juillet 1856, et qui ne se seraient pas conformées à l'article 15 de cette loi, seront tenues, dans un délai de six mois, de constituer un conseil de surveillance, conformément aux dispositions qui précèdent.

A défaut de constitution du conseil de surveillance dans le délai ci-dessus fixé, chaque actionnaire a le droit de faire prononcer la dissolution de la société.

ART. 19. Les sociétés en commandite par actions antérieures à la présente loi, dont les statuts permettent la transformation en société anonyme autorisée par le gouvernement, pourront se convertir en société anonyme, dans les termes déterminés par le titre II de la présente loi, en se conformant aux conditions stipulées dans les statuts pour la transformation.

ART. 20. Est abrogée la loi du 17 juillet 1856.

TITRE II. — **Des sociétés anonymes.**

ART. 21. A l'avenir, les sociétés anonymes pourront se former sans l'autorisation du gouvernement.

Elles pourront, quel que soit le nombre des associés, être formées par un acte sous seing privé fait en double original.

Elles seront soumises aux dispositions des articles 29, 30, 32, 33, 34 et 36 du Code de commerce et aux dispositions contenues dans le présent titre.

ART. 22. Les sociétés anonymes sont administrées par un ou plusieurs mandataires à temps, révocables, salariés ou gratuits, pris parmi les associés.

Ces mandataires peuvent choisir parmi eux un directeur ou, si les statuts le permettent, se substituer un mandataire étranger à la société et dont ils sont responsables envers elle.

ART. 23. La société ne peut être constituée si le nombre des associés est inférieur à sept.

ART. 24. Les dispositions des articles 1, 2, 3 et 4 de la présente loi sont applicables aux sociétés anonymes.

La déclaration imposée au gérant par l'article 1^{er} est faite par les fondateurs de la société anonyme ; elle est soumise, avec les pièces à l'appui, à la première assemblée générale, qui en vérifie la sincérité.

ART. 25. Une assemblée générale est, dans tous les cas, convoquée à la diligence des fondateurs, postérieurement à l'acte qui constate la souscription du capital social et le versement du quart du capital, qui consiste en numéraire. Cette assemblée nomme les premiers administrateurs ; elle nomme également, pour la première année, les commissaires institués par l'article 32 ci-après.

Ces administrateurs ne peuvent être nommés pour plus de six ans ; ils sont rééligibles, sauf stipulation contraire.

Toutefois, ils peuvent être désignés par les statuts, avec stipulation formelle que leur nomination ne sera point soumise à l'approbation de l'assemblée générale. En ce cas, ils ne peuvent être nommés pour plus de trois ans.

Le procès-verbal de la séance constate l'acceptation des administrateurs et des commissaires présents à la réunion.

ART. 26. Les administrateurs doivent être propriétaires d'un nombre d'actions déterminé par les statuts.

Ces actions sont affectées en totalité à la garantie de tous les actes de la gestion, même de ceux qui seraient exclusivement personnels à l'un des administrateurs.

Elles sont nominatives, inaliénables, frappées d'un timbre indiquant l'inaliénabilité et déposées dans la caisse sociale.

ET DE SON EMPLOI.

ART. 27. Il est tenu, chaque année au moins, une assemblée générale à l'époque fixée par les statuts. Les statuts déterminent le nombre d'actions qu'il est nécessaire de posséder, soit à titre de propriétaire, soit à titre de mandataire, pour être admis dans l'assemblée, et le nombre de voix appartenant à chaque actionnaire, en égard du nombre d'actions dont il est porteur.

Néanmoins, dans les assemblées générales, appelées à vérifier les apports, à nommer les premiers administrateurs et à vérifier la sincérité de la déclaration des fondateurs de la société, prescrite par le deuxième paragraphe de l'article 24, tout actionnaire, quel que soit le nombre des actions dont il est porteur, peut prendre part aux délibérations avec le nombre de voix déterminé par les statuts, sans qu'il puisse être supérieur à dix.

ART. 28. Dans toutes les assemblées générales, les délibérations sont prises à la majorité des voix.

Il est tenu une feuille de présence ; elle contient les noms et domicile des actionnaires et le nombre d'actions dont chacun est porteur.

Cette feuille, certifiée par le bureau de l'assemblée, est déposée au siège social et doit être communiquée à tout requérant.

ART. 29. Les assemblées générales qui ont à délibérer dans des cas autres que ceux qui sont prévus par les deux articles qui suivent, doivent être composées d'un nombre d'actionnaires représentant le quart au moins du capital social.

Si l'assemblée générale ne réunit pas ce nombre, une nouvelle assemblée est convoquée dans les formes et avec les délais prescrits par les statuts, et elle délibère valablement quelle que soit la portion du capital représentée par les actionnaires présents.

ART. 30. Les assemblées qui ont à délibérer sur la vérification des apports, sur la nomination des premiers administrateurs, sur la sincérité de la déclaration faite par les fondateurs aux termes du paragraphe 2 de l'article 24, doivent être composées d'un nombre d'actionnaires représentant la moitié au moins du capital social.

Le capital social, dont la moitié doit être représentée pour la vérification de l'apport, se compose seulement des apports non soumis à la vérification.

Si l'assemblée générale ne réunit pas un nombre d'actionnaires représentant la moitié du capital social, elle ne peut prendre qu'une délibération provisoire. Dans ce cas, une nouvelle assemblée générale est convoquée. Deux avis, publiés à huit jours d'intervalle, au moins un mois à l'avance, dans l'un des journaux désignés pour recevoir les annonces légales, font connaître aux actionnaires les résolutions provisoires adoptées par la première assemblée, et ces résolutions deviennent définitives si elles sont approuvées par la nouvelle assemblée composée d'un nombre d'actionnaires représentant le cinquième au moins du capital social.

DU CAPITAL

ART. 31. Les assemblées qui ont à délibérer sur des modifications aux statuts ou sur des propositions de continuation de la société au-delà du terme fixé pour sa durée, ou de dissolution avant ce terme, ne sont régulièrement constituées et ne délibèrent valablement qu'autant qu'elles sont composées d'un nombre d'actionnaires représentant la moitié au moins du capital social.

ART. 32. L'assemblée générale annuelle désigne un ou plusieurs commissaires, associés ou non, chargés de faire un rapport à l'assemblée générale de l'année suivante sur la situation de la société, sur le bilan et sur les comptes présentés par les administrateurs.

La délibération contenant approbation du bilan et des comptes est nulle, si elle n'a pas été précédée du rapport des commissaires.

A défaut de nomination des commissaires par l'assemblée générale, ou en cas d'empêchement ou de refus d'un ou de plusieurs des commissaires nommés, il est procédé à leur nomination ou à leur remplacement, par ordonnance du président du tribunal de commerce du siège de la société, à la requête de tout intéressé, les administrateurs dûment appelés.

ART. 33. Pendant le trimestre qui précède l'époque fixée par les statuts, pour la réunion de l'assemblée générale, les commissaires ont le droit, toutes les fois qu'ils le jugent convenable dans l'intérêt social, de prendre communication des livres et d'examiner les opérations de la société.

Ils peuvent toujours, en cas d'urgence, convoquer l'assemblée générale.

ART. 34. Toute société anonyme doit dresser chaque semestre un état sommaire de sa situation active et passive.

Cet état est mis à la disposition des commissaires.

Il est, en outre, établi chaque année, conformément à l'article 9 du Code de commerce, un inventaire contenant l'indication des valeurs mobilières et immobilières et de toutes les dettes actives et passives de la société.

L'inventaire, le bilan et le compte des profits et pertes sont mis à la disposition des commissaires le quarantième jour au plus tard avant l'assemblée générale. Ils sont présentés à cette assemblée.

ART. 35. Quinze jours au moins avant la réunion de l'assemblée générale, tout actionnaire peut prendre, au siège social, communication de l'inventaire et de la liste des actionnaires et se faire délivrer copie du bilan résumant l'inventaire et du rapport des commissaires.

ART. 36. Il est fait annuellement, sur les bénéfices nets, un prélèvement d'un vingtième au moins affecté à la formation d'un fonds de réserve.

Ce prélèvement cesse d'être obligatoire lorsque le fonds de réserve a atteint le dixième du capital social.

ART. 37. En cas de perte des trois quarts du capital social, les administrateurs sont tenus de provoquer la réunion de l'assemblée générale de tous les

ET DE SON EMPLOI.

actionnaires, à l'effet de statuer sur la question de savoir s'il y a lieu de prononcer la dissolution de la société.

La résolution de l'assemblée est, dans tous les cas, rendue publique.

A défaut, par les administrateurs, de réunir l'assemblée générale, comme dans le cas où cette assemblée n'aurait pu se constituer régulièrement, tout intéressé peut demander la dissolution de la société devant les tribunaux.

ART. 38. La dissolution peut être prononcée sur la demande de toute partie intéressée, lorsqu'un an s'est écoulé depuis l'époque où le nombre des associés est réduit à moins de sept.

ART. 39. L'article 17 est applicable aux sociétés anonymes.

ART. 40. Il est interdit aux administrateurs de prendre ou de conserver un intérêt direct ou indirect dans une entreprise ou dans un marché fait à la société ou pour son compte, à moins qu'ils n'y soient autorisés par l'assemblée générale.

Il est chaque année rendu à l'assemblée générale un compte spécial de l'exécution des marchés ou entreprises par elle autorisés aux termes du paragraphe précédent.

ART. 41. Est nulle et de nul effet, à l'égard des intéressés, toute société anonyme pour laquelle n'ont pas été observées les dispositions des articles 22, 23, 24 et 25 ci-dessus.

ART. 42. Lorsque la nullité de la société ou des actes et délibération a été prononcée aux termes de l'article précédent, les fondateurs auxquels la nullité est imputable, et les administrateurs en fonction au moment où elle a été encourue, sont responsables solidairement envers les tiers, sans préjudice des droits des actionnaires.

La même responsabilité solidaire peut être prononcée contre ceux des associés dont les apports ou les avantages n'auraient pas été vérifiés et approuvés conformément à l'article 24.

ART. 43. L'étendue et les effets de la responsabilité des commissaires envers la société sont déterminés d'après les règles générales du mandat.

ART. 44. Les administrateurs sont responsables, conformément aux règles du droit commun, individuellement ou solidairement, suivant les cas, envers la société ou envers les tiers, soit des infractions aux dispositions de la présente loi, soit des fautes qu'ils auraient commises dans leur gestion, notamment en distribuant ou laissant distribuer sans opposition des dividendes fictifs.

ART. 45. Les dispositions des articles 13, 14, 15 et 16 de la présente loi sont applicables en matière de sociétés anonymes, sans distinction entre celles qui sont actuellement existantes et celles qui se constitueront sous l'empire de la présente loi. Les administrateurs qui, en l'absence d'inventaire ou au moyen d'inventaire frauduleux, auront opéré des dividendes fictifs, seront punis de la

DU CAPITAL

peine qui est prononcée, dans ce cas, par le numéro 3 de l'article 15 contre les gérants des sociétés en commandite.

Sont également applicables, en matière de sociétés anonymes, les dispositions des trois derniers paragraphes de l'article 10.

ART. 46. Les sociétés anonymes actuellement existantes continueront à être soumises, pendant toute leur durée, aux dispositions qui les régissent.

Elles pourront se transformer en sociétés anonymes dans les termes de la présente loi en obtenant l'autorisation du gouvernement, et en observant les formes prescrites pour la modification de leurs statuts.

ART. 47. Les sociétés à responsabilité limitée pourront se convertir en sociétés anonymes, dans les termes de la présente loi, en se conformant aux conditions stipulées pour la modification de leurs statuts.

Sont abrogés les articles 31, 37 et 40 du Code de commerce et la loi du 24 mai 1863 sur les sociétés à responsabilité limitée.

TITRE III. — Dispositions particulières aux sociétés à capital variable.

ART. 48. Il peut être stipulé dans les statuts de toute société que le capital social sera susceptible d'augmentation par des versements successifs faits par les associés, ou l'admission d'associés nouveaux et de diminution par la reprise totale ou partielle des apports effectués.

Les sociétés dont les statuts contiendront la stipulation ci-dessus seront soumises, indépendamment des règles générales qui leur sont propres suivant leur forme spéciale, aux dispositions des articles suivants.

ART. 49. Le capital social ne pourra être porté, par les statuts constitutifs de la société, au-dessus de la somme de 200,000 francs.

Il pourra être augmenté par des délibérations de l'assemblée générale, prises d'année en année ; chacune des augmentations ne pourra être supérieure à 200,000 francs.

ART. 50. Les actions ou coupons d'actions seront nominatives, même après leur entière libération ; ils ne pourront être inférieurs à 50 francs.

Ils ne seront négociables qu'après la constitution définitive de la société.

La négociation ne pourra avoir lieu que par voie de transfert sur les registres de la société, et les statuts pourront donner, soit au conseil d'administration, soit à l'assemblée générale, le droit de s'opposer au transfert.

ART. 51. Les statuts détermineront une somme au-dessus de laquelle le capital ne pourra être réduit par les registres des apports autorisés par l'article 48.

Cette somme ne pourra être inférieure au dixième du capital social.

ET DE SON EMPLOI.

La société ne sera définitivement constituée qu'après le versement du dixième.

ART. 52. Chaque associé pourra se retirer de la société lorsqu'il le jugera convenable, à moins de conventions contraires et sauf l'application du paragraphe 1^{er} de l'article précédent.

Il pourra être stipulé que l'assemblée générale aura le droit de décider, à la majorité fixée pour la modification des statuts, que l'un ou plusieurs des associés cesseront de faire partie de la société.

L'associé qui cessera de faire partie de la société, soit par l'effet de sa volonté, soit par suite de décision de l'assemblée générale, restera tenu pendant cinq ans, envers les associés et envers les tiers, de toutes les obligations existant au moment de sa retraite.

ART. 53. La société, quelle que soit sa forme, sera valablement représentée en justice par ses administrateurs.

ART. 54. La société ne sera point dissoute par la mort, la retraite, l'interdiction, la faillite ou la déconfiture de l'un des associés ; elle continuera de plein droit entre les autres associés.

TITRE IV. — **Dispositions relatives à la publication des actes de société.**

ART. 55. Dans le mois de la constitution de toute société commerciale, un double de l'acte constitutif, s'il est sous seing privé, ou une expédition s'il est notarié, est déposé au greffe de la justice de paix et du tribunal de commerce du lieu dans lequel est établie la société.

A l'acte constitutif des sociétés en commandite par actions et des sociétés anonymes sont annexées : 1^o une expédition de l'acte notarié constatant la souscription du capital social et le versement du quart ; 2^o une copie certifiée des délibérations prises par l'assemblée générale dans les cas prévus par les articles 4 et 24.

En outre, lorsque la société est anonyme, on doit annexer à l'acte constitutif la liste nominative, dûment certifiée, des souscripteurs, contenant les : nom, prénoms, qualités, demeure et le nombre d'actions de chacun d'eux.

ART. 56. Dans le même délai d'un mois, un extrait de l'acte constitutif et des pièces annexées est publié dans l'un des journaux désignés pour recevoir les annonces légales.

Il sera justifié de l'insertion par un exemplaire du journal certifié par l'imprimeur, légalisé par le maire et enregistré dans les trois mois de sa date.

Les formalités prescrites par l'article précédent et par le présent article seront observées à peine de nullité à l'égard des intéressés ; mais le défaut d'aucune d'elles ne pourra être opposé aux tiers par les associés.

DU CAPITAL

ART. 57. L'extrait doit contenir les noms des associés autres que les actionnaires ou commanditaires ; la raison de commerce ou la dénomination adoptée par la société et l'indication du siège social ; la désignation des associés autorisés à gérer, administrer et signer pour la société ; le montant du capital social et le montant des valeurs fournies ou à fournir par les actionnaires ou commanditaires ; l'époque où la société commence, celle où elle doit finir et la date du dépôt faite au greffe de la justice de paix et du tribunal de commerce.

ART. 58. L'extrait doit énoncer que la société est en nom collectif ou en commandite par actions, ou anonyme, ou à capital variable.

Si la société est anonyme, l'extrait doit énoncer le montant du capital social en numéraire et en autres objets, la quotité à prélever sur les bénéfices pour composer le fonds de réserve.

Enfin, si la société est à capital variable, l'extrait doit contenir l'indication de la somme au-dessous de laquelle le capital social ne peut être réduit ;

ART. 59. Si la société a plusieurs maisons de commerce situées dans divers arrondissements, le dépôt prescrit par l'article 55 et la publication prescrite par l'article 56 ont lieu dans chacun des arrondissements où existent les maisons de commerce.

Dans les villes divisées en plusieurs arrondissements, le dépôt sera fait seulement au greffe de la justice de paix du principal établissement.

ART. 60. L'extrait des actes et pièces déposées est signé, pour les actes publics, par le notaire, et, pour les actes sous seing privé, par les associés en nom collectif, par les gérants des sociétés en commandite ou par les administrateurs des sociétés anonymes.

ART. 61. Sont soumis aux formalités et aux pénalités prescrites par les articles 55 et 56 :

Tous les actes et délibérations ayant pour objet la modification des statuts, la continuation de la société au-delà du terme fixé pour sa durée, la dissolution avant ce terme et le mode de liquidation, tout changement ou retraite d'associés et tout changement à la raison sociale.

Sont également soumis aux dispositions des articles 55 et 56 les délibérations prises dans les cas prévus par les articles 19, 37, 46, 47 et 49 ci-dessus.

ART. 62. Ne sont pas assujettis aux formalités de dépôt et de publication les actes constatant les augmentations ou les diminutions du capital social opérées dans les termes de l'article 48, ou les retraites d'associés, autres que les gérants ou administrateurs, qui auraient lieu conformément à l'article 52.

ART. 63. Lorsqu'il s'agit d'une société en commandite par actions ou d'une société anonyme, toute personne a le droit de prendre communication des pièces déposées au greffe de la justice de paix et du tribunal de commerce, ou

ET DE SON EMPLOI.

même de s'en faire délivrer, à ses frais, expédition ou extrait par le greffier ou par le notaire détenteur de la minute.

Toute personne peut également exiger qu'il lui soit délivré, au siège de la société, une copie certifiée des statuts, moyennant paiement d'une somme qui ne pourra excéder 1 franc.

Enfin, les pièces doivent être affichées d'une manière apparente dans les bureaux de la société.

ART. 64. Dans tous les actes, factures, annonces, publications et autres documents *imprimés, autographiés*, émanés des sociétés anonymes ou des sociétés en commandite par actions, la dénomination sociale doit toujours être précédée ou suivie immédiatement de ces mots, écrits lisiblement en toutes lettres : *société anonyme* ou *société en commandite par actions*, et de l'énonciation du montant du capital social.

Si la société a usé de la faculté accordée par l'article 48, cette circonstance doit être mentionnée par l'addition de ces mots : *à capital variable*.

Toute contravention aux dispositions qui précèdent est punie d'une amende de 50 francs à 1,000 francs.

ART. 65. Sont abrogées les dispositions des articles 42, 43, 44, 45 et 46 du Code de commerce.

TITRE V. — Des tontines et des sociétés d'assurances.

ART. 66. Les associations de la nature des tontines et les sociétés d'assurances sur la vie, mutuelles ou à primes, restent soumises à l'autorisation et à la surveillance du gouvernement.

Les autres sociétés d'assurances pourront se former sans autorisation. Un règlement d'administration publique déterminera les conditions sous lesquelles elles doivent être constituées.

ART. 67. Les sociétés d'assurances désignées dans le paragraphe 2 de l'article précédent, qui existent actuellement, pourront se placer sous le régime qui sera établi par le règlement d'administration publique, sans l'autorisation du gouvernement, en observant les formes et les conditions prescrites pour la modification de leurs statuts.

III

Actions.

Les plus grandes entreprises, celles qui exigent des capitaux considérables et auxquelles les ressources du plus riche capitaliste ne pourraient suffire, se fondent ordinairement par *actions*, mode moderne de capitalisation qui mérite d'être étudié.

L'*action* est la part que possèdent les membres de certaines sociétés dans le capital et dans le résultat d'entreprises commerciales, industrielles et financières ; on donne également le nom d'*action* au titre même qui représente cette part.

En général, les actions primitives d'une entreprise sont obtenues en échange d'un apport en espèces dans le capital de fondation ; mais elles peuvent aussi être possédées en échange d'un autre apport matériel ou simplement d'une participation spéciale à l'entreprise en qualité d'inventeur, de fondateur, d'administrateur, etc. Dans ce dernier cas, on les désigne ordinairement sous le nom d'*actions industrielles*, *actions de jouissance*, *coupons de fondation*.

Les actions sont dites *au porteur*, quand elles sont négociables de la main à la main, ou qu'il suffit de la signature du cédant pour qu'elles puissent passer à un nouveau propriétaire ; elles sont *nominatives*, quand elles portent le nom de celui qui a déposé le prix de leur valeur et qu'elles ne peuvent être transmises qu'au moyen d'un transfert et de l'inscription du nom du nouveau propriétaire sur le registre de la société dont elles émanent ; enfin, elles sont inaliénables, intransmissibles dans certains cas. Telles sont les actions possédées par les administrateurs des sociétés anonymes et déposées dans la caisse sociale en garantie de leur gestion.

Aux termes du titre II de la loi des 7-22 mars et 5 juin 1850, les actions sont soumises à un droit. Voici le texte de ce titre de loi :

TITRE II. — Chapitre 1^{er}.

ART. 14. Chaque titre ou certificat d'action, dans une société, compagnie ou entreprise quelconque, financière, commerciale, industrielle ou civile, que l'action soit d'une somme fixe ou d'une quotité, qu'elle soit libérée ou non libérée, émis à partir du 1^{er} janvier 1851, sera assujetti au timbre proportionnel de 50 centimes par 100 francs du capital nominal pour les sociétés, compagnies ou entreprises dont la durée n'excédera pas dix ans, et à un pour cent pour celles dont la durée dépassera dix années.

A défaut du capital nominal, le droit se calculera sur le capital réel dont la valeur sera déterminée d'après les règles établies par les lois sur l'enregistrement.

L'avance en sera faite par la compagnie, quels que soient les statuts.

La perception de ce droit proportionnel suivra les sommes et valeurs de 20 francs en 20 francs inclusivement et sans fractions.

ART. 15. Au moyen du droit établi par l'article précédent, les cessions de titres ou certificats d'actions seront exemptes de tout droit et de toutes formalités d'enregistrement.

ART. 16. Les titres ou certificats d'actions seront tirés d'un registre à souche ; le timbre sera apposé sur la souche et le talon.

Le dépositaire du registre sera tenu de le communiquer aux préposés de l'enregistrement, selon le mode prescrit par l'article 54 de la loi du 22 frimaire an VII et sous les peines y énoncées.

ART. 17. Le titre ou certificat d'action, délivré par suite de transfert ou de renouvellement, sera timbré à l'extraordinaire, ou visé pour timbre gratis si le titre ou certificat primitif a été timbré.

ART. 18. Toute société, compagnie ou entreprise qui sera convaincue d'avoir émis une action en contravention à l'article 14 et au premier paragraphe de l'article 16 sera passible d'une amende de douze pour cent du montant de cette action.

ART. 19. L'agent de change ou le courtier qui aura concouru à la cession ou au transfert d'un titre ou certificat non timbré sera passible d'une amende de dix pour cent du montant de l'action.

ART. 20. Il est accordé un délai de six mois pour faire timbrer à l'extraordinaire ou viser pour timbre, sans amende et au droit proportionnel de 5 centimes par 100 francs, conformément à l'article 1^{er}, les titres ou certificats d'actions qui auront été, en contravention aux lois existantes, délivrés antérieurement au 1^{er} janvier 1851.

En droit sera perçu sur la représentation du livre à souche, ou tout autre, constatant la délivrance du certificat, et l'avance en sera faite par la compagnie, la société ou l'entreprise.

DU CAPITAL

Le délai de six mois expiré, la société, la compagnie ou l'entreprise sera, en cas de contravention, passible de l'amende déterminée par l'article 18.

L'avis officiel de l'acquittement du droit inséré dans le *Moniteur* équivaldra à l'apposition du timbre pour les titres ou certificats énoncés au premier paragraphe de cet article.

ART. 21. L'article 17 ne sera pas applicable au renouvellement des titres énoncés en l'article 20. Ces renouvellements resteront assujettis au timbre déterminé par cet article, et les cessions de titres ainsi renouvelés au droit d'enregistrement fixé par les lois anciennes, s'il résulte du titre nouveau que le titre primitif ait été pris antérieurement au 1^{er} janvier 1851.

ART. 22. Les sociétés, compagnies ou entreprises pourront s'affranchir des obligations imposées par les articles 14 et 20 en contractant avec l'État un abonnement pour toute la durée de la société.

Le droit sera annuel et de 5 centimes par 100 francs du capital nominal de chaque action émise ; à défaut de capital nominal, il sera de 5 centimes par 100 francs du capital réel dont la valeur devra être déterminée conformément au deuxième paragraphe de l'article 14.

Le paiement du droit sera fait, à la fin de chaque trimestre, au bureau d'enregistrement du lieu où se trouvera le siège de la société, de la compagnie ou de l'entreprise.

Même en cas d'abonnement, les articles 16 et 18 resteront applicables. Un règlement d'administration publique déterminera les formalités à suivre pour l'application du timbre sur les articles.

ART. 23. Chaque contravention aux dispositions de ce règlement sera passible d'une amende de 50 francs.

ART. 24. Seront dispensées du droit les sociétés, compagnies ou entreprises abonnées qui, depuis leur abonnement, se seront mises ou auront été mises en liquidation.

Celles qui, postérieurement à leur abonnement, n'auront, dans les deux dernières années, payé ni dividendes ni intérêts, seront aussi dispensées du droit tant qu'il n'y aura pas de répartition de dividendes ou de paiements d'intérêts.

Jouiront de la même dispense les sociétés et compagnie qui, dans les deux dernières années antérieures à la promulgation de la présente loi, n'auront payé ni dividendes ni intérêts, à la charge toutefois par elles de s'abonner dans les six mois qui suivront cette promulgation et de payer le droit annuel à partir de la première répartition de dividendes ou du premier paiement d'intérêts.

ART. 25. Les dispositions des articles précédents ne s'appliquent pas aux actions dont la cession n'est faite à l'égard des tiers qu'au moyen des conditions déterminées par l'article 1690 du Code civil, ni à celles qui en ont été formellement dispensées par une disposition de loi.

ET DE SON EMPLOI.

ART. 26. Dans le cas de renouvellement d'une société ou compagnie constituée, pour une durée n'excédant pas dix années, les certificats d'actions seront de nouveau soumis à la formalité du timbre, à moins que la société ou compagnie n'ait contracté un abonnement qui, dans ce cas, se trouvera prorogé pour la nouvelle durée de la société.

Si maintenant nous considérons les actions au point de vue de leur emploi, nous constaterons en elles d'immenses avantages.

Les actions ont cela de bon, qu'elles mobilisent une partie de la richesse nationale et lui donnent une certaine valeur de circulation ; elles ont cela de bon encore, qu'elles permettent les entreprises impossibles à l'individu isolé et font concourir les plus petits capitaux aux profits proportionnels des plus grandes affaires. Sans les actions, l'industrie ne posséderait pas tous les moyens de perfectionnement dont elle dispose ; sans elles, l'isthme de Suez ne se percerait pas ; les chemins de fer ne couvriraient pas les deux hémisphères de leurs réseaux, et la télégraphie électrique ne servirait pas de moyen de communication instantanée entre l'ancien et le nouveau continent. Mais, à côté de ces incontestables avantages, les actions offrent un danger, celui de servir trop facilement à la formation du capital de chimériques entreprises. Aussi ne saurait-on assez prémunir les crédules capitalistes contre les abus des entreprises par actions.

On voit trop fréquemment des entreprises mal conçues se constituer en sociétés par actions et trouver, dans la masse des capitalistes, l'apport du fonds social qu'il a plu aux fondateurs de fixer. Telle petite concession de mines, achetée 50,000 fr., pourra ainsi, cela s'est vu, être mise en société pour un capital décuplé. Que faudrait-il pour entraver ce genre d'abus ? Que les capitalistes ne consentissent à engager leurs fonds qu'après examen préalable, approfondi de l'affaire, et qu'ils revendiquassent³⁹ le droit d'être réunis, consultés avant la rédaction de l'acte social. Mais le plus souvent on s'inquiète peu de l'affaire elle-même. Pourvu qu'on ait l'espoir de les revendre avec profit, on se pourvoit d'actions de bonnes ou de

³⁹ Lincol a écrit « revendicassent », nous rectifions (LM).

mauvaises entreprises. La spéculation qui suit l'émission des actions est souvent l'unique objectif, le but exclusif des fondateurs.

Il y aurait un moyen de mettre un terme à ces pratiques ; mais, disons-le, le remède ici serait pire que le mal. Le législateur n'aurait qu'à interdire le mode d'émission et de négociation de ces titres, rendre toutes les actions nominatives, inaliénables ; seulement, ce serait enlever aux actions le caractère de valeur transmissible qui les fait rechercher, et, du même coup, porter la plus grave atteinte à la création des entreprises sérieuses et honnêtes. Mieux vaut s'attacher à dissiper l'ignorance des capitalistes aventureux.

Au nombre des abus des entreprises par actions, le plus dangereux peut-être consiste dans des garanties illusoires. Il n'est pas rare de voir annoncer des sociétés par actions qui *garantissent* un dividende, quelquefois un dividende et un intérêt, — comme si, à part certaines entreprises exceptionnelles, celles des chemins de fer en France, par exemple, comme si, disons-nous, le résultat d'une entreprise pouvait se garantir en bénéfice ! Nous disons qu'en affaires, le profit est espéré, mais que la perte est possible. Tout ici est aléatoire.⁴⁰

Donc, une société en voie de constitution, qui, pour former son capital, fait briller aux yeux des actionnaires un dividende assuré, compromet déjà sa parole ; si, en outre de ce dividende, elle garantit un intérêt quelconque, elle fait une promesse inutile ou fallacieuse : inutile, si cet intérêt doit être prélevé sur les bénéfices ; fallacieuse, si cet intérêt doit être pris sur le capital. En tous cas, la distinction de dividende et d'intérêt est purement captieuse. Que le profit qu'on retire d'une entreprise soit appelé *dividende* ou bien à la fois dividende et intérêt, ce profit n'est pas plus élevé. Supposons 8 pour 100 le bénéfice à répartir : que l'on distribue 5 pour 100 à titre d'intérêt et 3 pour 100 à titre de dividende ou simplement dividende, 8 pour 100, le résultat est le même. Dès lors, à quoi sert la distinction ?

⁴⁰ Simonde de Sismondi (1837) *Etudes sur l'économie politique*, Paris, Treuttel et Würtz, t. 1^{er}, p. 126. La première tentative connue de mesure de ce risque est celle de Charles-François Biquille (1805) *Théorie élémentaire du commerce*, Lyon, Aléas, 1995.

Si, au contraire, le bénéfice est négatif, que devient la *garantie* ? Où se trouve-t-elle ? Dans un vain mot, quelquefois dans une disposition particulière des statuts, dans une clause de l'acte de société qui consacre le droit des actionnaires à exiger l'intérêt promis. Dans ce cas, à défaut de bénéfices, on ne peut desservir l'intérêt qu'en amoindrissant le capital ; or, l'amoindrissement du capital est chose dangereuse ; c'est un présage de ruine ; c'est la ruine plus ou moins différée, mais presque toujours certaine. Une entreprise peut surmonter les difficultés de ses débuts et prospérer avec le temps ; mais si à ces difficultés originaires s'ajoutent des embarras financiers ; si le capital, moyen d'action, lui manque ou est insuffisant, elle est d'avance condamnée.

Dans la question qui nous occupe, l'intérêt garanti, pris sur le capital, aura pour conséquence le prompt anéantissement du capital même. Sur 1,000 fr. versés par lui, l'actionnaire percevra une première année, une deuxième année 50 ou 60 fr. à titre d'intérêt ; puis, comme le capital primitif aura été transformé, on manquera, dans un moment donné, d'espèces pour desservir l'intérêt promis et du fonds de roulement nécessaire à la marche de l'entreprise. Arrivé là, que devient la *garantie* de l'intérêt du capital ? Que devient le capital lui-même ? Amoindri d'abord par l'intérêt desservi, le reste, immobilisé, ne pourra être converti en numéraire qu'en s'amoindrissant considérablement encore et en arrêtant définitivement l'affaire. Heureux alors l'actionnaire, si la part proportionnelle qui lui revient, après liquidation, jointe aux sommes qui lui ont été comptées à titre d'intérêt, parfait la moitié de son apport dans le capital social ! Pour lui, la perte sera plus ou moins considérable ; mais il y aura perte certaine nonobstant promesse, *nonobstant garantie*.⁴¹

Concluons : Si l'intérêt *garanti* doit être pris sur le capital, ce n'est pas un intérêt proprement dit, c'est un remboursement partiel, fractionnaire, et malheureusement toujours incomplet du capital ; s'il doit être prélevé sur les bénéfices, la distinction de dividende et d'intérêt est, ainsi que nous l'avons dit, purement captieuse. Dans

⁴¹ Eugène Persil (1833) *Des sociétés commerciales*, Paris, Nève et Delaunay, p. 137.

DU CAPITAL

l'un et l'autre cas, ni dividende ni intérêt ne peuvent être garantis d'avance, et, lors même que le mot garantie existerait dans une disposition des statuts, cette garantie serait vaine, absolument vaine.

Quoi qu'il en soit, que le capital ait été bien ou mal constitué, du moment qu'il est en la possession de l'entrepreneur, celui-ci dispose de l'agent principal de toute production lucrative, et c'est de cet agent que nous allons maintenant nous occuper.

Nous considérerons d'abord le capital sous le point de vue économique, puis dans son emploi industriel et commercial.

CHAPITRE II

DU CAPITAL ET DE SON EMPLOI

I

Notions économiques.

Voici les plus claires, les plus justes définitions que les économistes aient donné du capital :

« Portion de la richesse créée qui sert à la production d'une richesse nouvelle ;⁴²

« Produit épargné destiné à la reproduction ;⁴³

« Somme de valeurs employées à faire des avances à la production. »⁴⁴

Ces définitions marquent bien la différence qui existe entre le capital proprement dit et la richesse ; elles sont propres à dissiper l'ancien préjugé qui identifiait le capital avec l'argent accumulé. Bien que dans le langage usuel on donne encore le nom de *capita-*

⁴² Henri Baudrillart (1857) *Manuel d'économie politique*, Paris, Guillaumin, p. 117.

⁴³ Pellegrino Rossi (1840) *Cours d'économie politique année 1836-37*, Bruxelles, Société belge de Librairie, p. 397.

⁴⁴ Jean-Baptiste Say (1826) *Traité d'économie politique*, Paris, Rapilly, t. 3, p. 271.

listes aux hommes qui possèdent une importante quantité de valeurs disponibles, il n'est plus possible de ne pas distinguer le numéraire, infime partie de la richesse, de la richesse entière, et de confondre cette dernière avec le capital.

Le mot *richesse*, dans son acception économique, sert à désigner toute chose appropriable, échangeable, susceptible de satisfaire les besoins de l'homme. Par les définitions données du capital, on voit qu'il n'est pas toute la richesse, de même que toute richesse n'est pas capital. Ce qui fait d'un objet partie constitutive de la richesse ou du capital, c'est son usage, c'est sa destination. Le même objet peut être considéré sous ce double point de vue, selon qu'il est en possession de celui qui l'a produit ou de celui qui doit le consommer.

Ainsi, les pierres précieuses dans l'atelier d'un joaillier qui les destine à la vente sont [du] capital ; elles seront plus tard simple richesse lorsqu'aux doigts d'une femme elles lui serviront de parure. Ainsi encore, le pain dans la boutique d'un boulanger est capital ; il change de caractère en passant du magasin du marchand dans le buffet ou sur la table du consommateur.

Le capital joue un rôle immense dans la production, et c'est à tort et vainement qu'on a cherché à le présenter comme l'antagoniste du travail. Ils sont nécessaires, indispensables l'un à l'autre et concourent également au bien-être des hommes. Sans capital, le travail redevient tel qu'il était à son origine, extrêmement pénible et difficilement fécond. Supprimez les outils aratoires que le capital a mis aux mains de l'agriculteur, et voyez quelle horrible fatigue s'attache à la culture du sol ! Mais que la simple bêche soit inventée et déjà l'allègement du travailleur commence. Or, la bêche est une des formes infinies du capital appliqué à la production. A mesure que le capital s'accroît et qu'il entre dans la production pour une plus large part, les forces directes de l'homme y sont remplacées par les forces naturelles, et il en résulte une diminution de fatigue humaine et une augmentation de produits.

Non-seulement le capital est le puissant auxiliaire du travail, mais encore il en est le rédempteur.

Pour s'en convaincre, il suffit de suivre les progrès des industries primitives. Prenons pour exemple la meunerie.

« Au temps d'Homère, dit M. Dameth, on en était encore à écraser le blé entre deux pierres, et c'était à des femmes esclaves qu'incombait, suivant l'auteur de l'*Odyssée*, cette triste besogne. Quand on inventa la meule, le travail devint à la fois moins pénible et beaucoup plus fructueux. Cependant, on employait encore des esclaves pour faire rouler cette masse ; on leur crevait même les yeux afin que ce tournoiement monotone fût opéré sans distraction et sans vertige. La substitution des animaux à l'homme, pour mouvoir la meule, marqua un nouveau progrès, au double point de vue de l'humanité et de la fécondité productive. Mais ce fut encore un bien plus grand progrès de découvrir les moyens d'employer comme force motrice, soit le vent, soit la chute d'un cours d'eau sur une roue. Avec ce nouveau capital, la meunerie fut transformée totalement. L'homme n'eut plus qu'à mettre en branle et à surveiller le mécanisme, les forces naturelles firent tout le reste. On eut conséquemment, avec beaucoup moins de frais, un produit cent fois supérieur. Enfin est venu le moulin à vapeur, qui possède une tout autre force, et qui ne redoute ni l'abaissement du cours d'eau ni l'immobilité de l'air. Un moulin à vapeur, gouverné par quelques hommes, donne un produit égal à celui du travail ancien de 30,000 esclaves, et réduit les frais de mouture dans la proportion de 300 à 10 par rapport aux systèmes antérieurs. »⁴⁵

Ainsi, à travers les phases progressives de l'industrie meunière, nous voyons le capital, sous forme de meule d'abord, puis d'animaux, puis de moulin à vent, de roue hydraulique, enfin de moulin à vapeur ; nous voyons, disons-nous, le capital exerçant son influence salubre, multipliant les produits et permettant de remplacer l'action exténuante de l'homme par des agents naturels, infatigables et gratuits.

Qu'en raison de sa participation à la formation des produits, le capital reçoive, à titre de *profit*, d'*intérêt*, une rémunération, ainsi que

⁴⁵ Henri Dameth (1865) *Introduction à l'étude de l'économie politique*, Lyon et Paris, Méra et Guillaumin, p. 133.

le travail en reçoit une à titre de salaire, la chose est légitime. Quelle doit être cette rémunération ? On ne peut le dire. Elle est variable ; elle dépend de l'abondance ou de la pénurie du capital. Là où le capital fait défaut, sa rémunération s'élève ; là où il abonde, sa rémunération diminue. Le capital suit en cela la loi des salaires. « Le salaire hausse, a dit M. Cobden, quand deux patrons courent après un ouvrier ; le salaire baisse quand deux ouvriers courent après un patron. »⁴⁶ Mais cette fluctuation que subit la rémunération du capital et du travail n'implique aucune opposition, aucun antagonisme entre les deux agents de la production. Au contraire, leur coprosperité réside dans leur coexistence. Sans le travail, le capital est stérile ; sans le capital, le travail est plus ou moins inactif, et l'un et l'autre n'acquièrent leur entier développement que par leur association.

Le capital revêt diverses formes qui ont servi à le diviser d'abord en capital *fixe* et en capital *circulant*. Le capital fixe est celui au moyen duquel le travail s'exerce et qui, dans une usine, est représenté par des objets établis à poste fixe concourant, sans changer de nature, plus ou moins directement à la production : tels sont les machines, les outils, les meubles et les immeubles. Le capital circulant est celui sur lequel le travail s'exerce et dont les objets qui le composent peuvent s'échanger et se transformer : tels sont le numéraire, les matières premières, les marchandises, les produits en cours de fabrication.

On divise aussi le capital en capital *privé* et en capital *public* : le premier compose l'avoir productif des particuliers ; le second forme un fonds commun dont la propriété et l'usage sont collectifs ; dont l'entretien, la conservation, l'accroissement incombent à l'État.

On divise encore le capital en *matériel* et *immatériel*. Le nom seul du premier suffit à le distinguer, à le définir ; le second est désigné par la vague expression de *talents utiles*, et, selon nous, cette dernière classification obscurcit quelque peu l'idée jusqu'ici claire et parfaitement définie du capital. Les *talents* contribuent à la production, cela est incontestable. Les procédés, les connaissances théoriques

⁴⁶ Richard Cobden (1838) « Lettre à son frère du 5 octobre », citée in *Journal des économistes*, juillet-septembre 1867, p. 139.

exercent sur la prospérité économique une influence qui ne peut être niée. Cette influence est si nécessaire au développement de la production, que mieux vaudrait qu'un pays perdît ses richesses matérielles que la faculté intellectuelle qui contribue à les créer. Toutefois, l'assimilation de la science, des talents au capital nous paraît constituer une classification arbitraire. Tant que le capital apparaît sous des formes ostensibles, matérielles, concourant ou pouvant concourir directement à la production, l'idée qu'on s'en fait est nette et claire. C'est toujours *une portion de la richesse créée qui sert à la production d'une richesse nouvelle*, ou *un produit épargné destiné à la reproduction*, ou *une somme de valeurs employée à faire des avances à la production* ; mais l'idée du capital s'obscurcit dès qu'on fait entrer dans sa composition les *talents acquis* que l'esprit répugne à reconnaître comme *somme de valeurs*, comme *portion de richesse*, la richesse étant chose intégralement appropriable, intégralement échangeable et à laquelle s'attache d'ordinaire une idée de matérialité. Encore une fois, que les *talents* contribuent largement, indispensablement, à la production, cela est indéniable ; ce qu'on peut raisonnablement contester, c'est qu'ils constituent une subdivision normale du capital. Admettez, avec le travail et le capital, la science comme troisième et complémentaire agent de la production, et toute confusion se dissipe, et l'idée du capital et sa définition conservent leur clarté ; mais si, par préjugé d'école, on réduit, on maintient au nombre de deux les agents de la production, c'est au travail et non au capital que la science, les *talents acquis* se trouvent de fait assimilés. En effet, l'activité productive de l'homme n'est pas une œuvre inconsciente et aveugle, une succession de mouvements automatiques purement fortuits. Cette activité a un but, ce qui suppose une idée préconçue ; elle comporte l'emploi de connaissances, de procédés théoriques, de *talents* sans lesquels elle serait inféconde, stérile ; elle n'est pas utile et productive qu'en tant que l'effort physique s'y combine avec l'effort intellectuel. Tel est le travail. La science est en lui comme partie d'un tout.

Quelques économistes ont plus abusivement encore étendu l'acception du mot *capital*. Ainsi, M. Mac Culloch confond sous cette dénomination *le cheval attelé à la voiture d'un gentleman*, et jus-

qu'aux *objets consommés par les hommes qui ont enrichi leur pays de leurs découvertes*.⁴⁷ Il y a là une choquante assimilation qui a été victorieusement combattue. « Pour établir, dit judicieusement M. H. Baudrillard, que la consommation d'un homme de génie est un capital, il faudrait admettre que toute consommation s'est reproduite en richesse, ce qui est fort difficile à soutenir. Ensuite donner à la consommation du producteur le nom de capital, c'est un singulier abus de langage. Avant de se nourrir, de s'abriter, de se vêtir, en qualité de producteur, l'homme se nourrit, s'abrite, se vêt, etc., comme homme, comme être animé ; sa consommation n'est pas une avance industrielle, mais tout simplement une condition même de son existence. »⁴⁸

Du reste, en ne considérant le capital que sous le point de vue commercial ou industriel et dans le rôle continu qu'il joue dans les entreprises, toute confusion se dissipe. On peut le définir : l'ensemble des valeurs sur lesquelles et au moyen desquelles l'entrepreneur opère.

II

Emploi du capital dans l'industrie.

Tout l'art des affaires se résume dans le bon emploi du capital.

L'objectif que doit se proposer l'entrepreneur, le problème toujours posé et jamais entièrement résolu, c'est d'obtenir, avec un capital donné, le plus de bénéfice possible. Pour atteindre ce but, il faut d'abord, cela va de soi, utiliser le capital dont on dispose, car, sans emploi, le capital est improductif ; il faut ensuite, s'il est en espèces, l'employer conformément à sa destination, car, placé dans une banque ou sur hypothèque, il ne produirait par un intérêt égal à

⁴⁷ J.R. Mac-Culloch (1830) *Principes d'économie politique*, Paris, Guillaumin, 1863, t. 1^{er}, I, p. 103.

⁴⁸ Henri Baudrillard (1857) *Manuel d'économie politique*, Paris, Guillaumin, p. 121

celui qu'on en attend ; il faut enfin l'employer le plus judicieusement possible. On en fait un maladroit usage toutes les fois que le produit qu'il rapporte pourrait être obtenu par un capital moindre, ou employé moins longtemps.⁴⁹

Remarquons qu'un capital en numéraire destiné au commerce ou à l'industrie ne devient productif qu'après avoir subi une transformation nécessaire. Dans le commerce, il se transforme, partie du moins, en marchandises de la vente ultérieure desquelles on attend un profit ; dans l'industrie, il se transforme en immeubles, en matériel, en matières premières, et partie reste en espèces ou en valeurs mobiles comme fonds de roulement. Lorsque la transformation s'est opérée, l'entrepreneur peut voir si le capital dont il dispose est suffisant ou n'excède pas ses besoins ; si chacune des valeurs qui le composent est complète et a sa part proportionnelle du capital entier.

Il en est ainsi dans une entreprise bien administrée. Là, parmi les diverses valeurs du capital règne une certaine harmonie, une certaine proportion qui doivent être maintenues, un certain équilibre qui ne peut être impunément rompu. Ainsi les valeurs immobilisées ne peuvent y être augmentées au détriment des valeurs mobiles ; ainsi, le chiffre des ventes à terme y est nécessairement limité et subordonné au chiffre du fonds de roulement. En dépassant la juste limite des ventes à terme, en augmentant indéfiniment les valeurs mobilisées, on entame, on peut entièrement épuiser le fonds de roulement, dont l'existence, pour toute entreprise, est une des conditions essentielles de prospérité.

L'insuccès des entreprises n'a souvent pour cause que la perturbation apportée dans les diverses valeurs du capital.

Si les administrations particulières avaient leurs annales,⁵⁰ on pourrait y voir que telle maison a subitement arrêté ses travaux, suspendu ses paiements, liquidé enfin sans qu'un seul de ses débi-

⁴⁹ Ecrivant son livre dans la seconde moitié de l'année 1867, Lincol aurait pu lire la première édition allemande de Karl Marx (1867) *Le capital, critique de l'économie politique*, Paris, traduction J. Roy, 1872.

⁵⁰ Il a pourtant existé les *Annales mensuelles de l'industrie manufacturière, agricole et commerciale*, de J.-G.-V de Moléon, Paris, Bachelier, à partir de l'année 1827.

teurs eût failli, sans que son capital eût été amoindri, sans avoir essuyé des pertes, et qui, plus est, après avoir réalisé des bénéfices. Et cet étrange phénomène de liquidation onéreuse en pleine prospérité s'explique. Que, par exemple, le fonds de roulement et les bénéfices résultant de la vente des produits aient été employés en achat de terrains, en acquisition de nouveaux immeubles d'exploitation, en augmentation du matériel, le capital se sera accru dans ses valeurs immobilisées, mais cet accroissement ayant été fait par une intempestive absorption des valeurs disponibles, on se trouvera, malgré des bénéfices, malgré l'agrandissement du capital, malgré la prospérité réelle de l'entreprise, on se trouvera, disons-nous, dans l'impossibilité de satisfaire aux engagements contractés, dans l'impuissance de pourvoir aux besoins courants, dans une situation telle, qu'il peut en résulter la faillite.

Il y a donc bien, et c'est là un principe fondamental, en matière de gestion, il y a donc bien, pour les diverses valeurs du capital, nécessité de proportion et d'équilibre ; chacune d'elles doit être suffisante, complète, dans son exacte mesure, dans son juste rapport, dans le rapport de son utilité, ce qui fait de l'emploi du capital la chose la plus délicate, la plus difficile, la plus considérable, la plus dangereuse d'une entreprise.⁵¹

C'est surtout en étudiant l'emploi du capital dans l'industrie, où il subit le plus de transformations, qu'on peut le mieux apprécier son importance. Là, le capital s'utilise par les immeubles, par le matériel, par l'achat des matières premières, par la vente des produits, par le salaire des ouvriers, par le traitement des employés, par d'innombrables moyens qui ont, chacun, un enseignement particulier.

En ce qui concerne les immeubles, par exemple, il y a deux choses à considérer en eux, sous le point de vue productif : leur disposition et leur coût.

Les constructions immobilières d'une usine répondent le mieux à leur destination, lorsqu'elles sont établies dans de bonnes condi-

⁵¹ Aurait-il lu le livre de Jules Le Bastier (1858) *Théorie de l'équilibre économique, ou esquisse d'une base nouvelle d'économie sociale*, Paris, Veuve Jules Renouard, p. 146 ?

tions hygiéniques ; lorsque l'espace que renferme l'usine y est entièrement utilisé, tout en réservant les voies nécessaires à la circulation ; lorsque l'entrée et la sortie des ouvriers, le déplacement des matières et du matériel s'y effectuent avec ordre et promptitude ; lorsque les travailleurs que les ateliers contiennent n'ayant à souffrir ni du froid, ni de la chaleur, ni du manque d'air ou de lumière, peuvent, le plus commodément, y utiliser leur force corporelle et leur faculté productive. Si l'entrepreneur fait de l'usine sa résidence habituelle, la place la mieux appropriée à son habitation et à ses bureaux est celle d'où la surveillance s'exerce avec le plus de facilité, d'où l'on peut, en se déplaçant le moins, voir d'un coup d'œil, ce qui se fait dans les cours, dans les ateliers, dans les magasins, partout où s'exécutent des travaux, où se manipulent des matières. Le luxe, les enjolivements doivent être bannis des ateliers comme immobilisant une valeur improductive. Ce qu'on doit rechercher en construisant, ce sont les facilités de travail et d'administration. Tout ce qui ne tend pas vers ce but est inutile, tout ce qui y fait obstacle est préjudiciable et vicieux.⁵²

Quant aux dépenses de construction, procédons par questions :

Un manufacturier consacre une somme de 100,000 fr. à la construction des bâtiments d'une usine et obtient ainsi des immeubles d'une durée au moins séculaire.

Un autre manufacturier fait élever le même nombre de bâtiments, de dimensions semblables, destinés au même usage, et n'y consacre qu'une somme de 60,000 fr. ; seulement les immeubles qu'il obtient ainsi n'auront qu'une durée de cinquante ans.

Lequel du premier ou du second manufacturier est celui qui a le plus judicieusement employé son capital ?

Posez cette question à cent mathématiciens⁵³ qui n'auront égard qu'à la durée et à la valeur respectives des deux travaux, et tous répondront sans hésiter : C'est le premier. Pour eux, une somme de

⁵² Jean Chrétien (1866) *Nouveau manuel complet des machines-outils employées dans les usines et ateliers de construction pour le travail des métaux*, Paris, Librairie Encyclopédique de Roret.

⁵³ Matthieu Bransiet (1863) *Recueil de problèmes présentant l'application des opérations de l'arithmétique aux diverses branches du commerce et de l'industrie*, Tours et Paris, Mame et Pousielgue-Rusand.

100,000 fr. dépensée pour la construction de bâtiments solides ayant une durée de cent ans sera mieux employée qu'une somme de 60,000 fr. dépensée pour la construction de bâtiments n'ayant qu'une durée de cinquante ans, et ils le prouveront au besoin par une simple règle de proportion. Mais un homme d'affaires expérimenté résoudra le problème en sens contraire, par suite d'un nouvel élément mêlé à ses calculs. Dans la différence de valeur des deux constructions il verra une somme de 40,000 fr. immobilisée, improductive, qui, placée à 5 p. 100 d'intérêt seulement, doit doubler en moins de quinze ans, et cette considération l'amènera à approuver de préférence la dépense du second manufacturier. C'est en effet dans ce sens que la même question a été posée et résolue par un économiste dont on ne récusera pas la compétence. J.-B. Say s'exprime ainsi :

« Nous supposerons, un manufacturier qui, pour élever les bâtiments et en général toutes les constructions qui sont nécessaires à son entreprise, dépensera 100,000 fr. A ce prix, j'admets que les constructions seront susceptibles de durer éternellement, quoique rien ne soit éternel dans ce monde. Un autre manufacturier, moins fastueux, construira une habitation et des ateliers de même étendue et capables d'abriter le même nombre de travailleurs et de machines, mais qui, plus simples et composées de matériaux moins chers, en bois et en plâtre, par exemple, ne seront pas de longue durée. Supposons que, par ce moyen, les bâtiments qui auront coûté 100,000 fr. au premier ne lui auront occasionné, à lui, qu'une dépense de 60,000 fr.

« Quel sera le résultat de la supposition ? Il restera au second manufacturier, une fois que son exploitation sera en activité, une somme de 40,000 fr. à faire valoir, que le premier ne possédera plus. Or, 40,000 fr. sont un capital qui, en supposant qu'il ne rapporte que l'intérêt modéré de 5 p. 100, avec les intérêts des intérêts, est doublé en moins de quinze ans. Arrivée à cette époque, cette portion du capital de ce manufacturier sera donc de 80,000 fr. ; et au bout de trente ans, elle ne vaudra pas moins de 160,000 fr. Si à cette époque son bâtiment demande à être reconstruit, il lui causera, à la vérité, une nouvelle dépense de 60,000 fr., mais il aura en-

core un bénéfice net de 100,000 fr. que n'aura pas le manufacturier solidement logé dans son éternelle maison. »⁵⁴

Ce calcul nous paraît concluant.

Toutefois, sous prétexte d'épargne, il ne faut pas lésiner sur les dépenses nécessaires, car une économie mal entendue a pour effet préjudiciable un profit moindre ou une perte indirecte. « Faute d'un clou, dit Franklin, le fer d'un cheval se perd ; faute d'un fer on perd le cheval, et faute de cheval le cavalier lui-même est perdu, parce que son ennemi l'atteint et le tue. »⁵⁵ Donc, si élevée que soit une dépense, du moment qu'elle est productive et qu'il y aurait moindre profit en ne la faisant pas, cette dépense est nécessaire. C'est en vertu de ce précepte que nous voyons, dans la grande industrie, les machines se substituer chaque jour davantage au travail mécanique de l'homme, bien que l'acquisition de ces machines entraîne une augmentation du capital, et l'immobilisation plus considérable d'une portion de ce capital ; mais comme, en définitive, la dépense a pour résultat une réelle économie de main-d'œuvre, elle porte en soi sa justification. Du reste, c'est toujours par un calcul préalable et par la comparaison de la dépense et du produit que les opérations de cette nature doivent se décider.

On ne peut produire des objets manufacturés qu'en disposant d'une certaine quantité de matières premières.

La portion du capital afférente à ce besoin est subordonnée à la quantité de matières dont l'approvisionnement est nécessaire à la fabrication. Il faut que cet approvisionnement soit suffisant et renouvelé en proportion des produits manufacturés, sous peine d'arrêter les travaux. Si l'approvisionnement est facile et quotidien, point n'est besoin qu'il soit considérable ; si son renouvellement est difficile, incertain, irrégulier, l'approvisionnement doit être plus important. Dans tous les cas, il ne faut pas dépenser pour l'approvisionnement des matières au-delà du nécessaire, car une dépense superflue immobilise une valeur improductive, et, nous

⁵⁴ Jean-Baptiste Say (1844) *Cours complet d'économie politique*, Bruxelles, Société Typographique Belge, p. 136.

⁵⁵ Benjamin Franklin (1773) *Œuvres*, Paris, Quillau l'aîné, t. 2, p. 175.

l'avons dit, le capital est mal employé toutes les fois que le produit qu'il rapporte ou l'utilité qu'on en retire pourraient être obtenus par un capital moindre.

Il arrive souvent, dans l'industrie, qu'on s'engage, par traité, à recevoir, pendant un long espace de temps, des matières premières en quantité considérable. Ce genre d'engagement est justifié soit par la bonification que consent le fournisseur sur le prix de ses livraisons, soit par le besoin continu qu'exige une fabrication permanente et continue ; mais on ne doit contracter d'engagement semblable qu'en tant qu'on est soi-même assuré, par traité, de l'écoulement des matières reçues ou des objets que produit leur transformation. Il est évident que si le résultat d'un traité est d'encombrer l'usine, pendant un an, de matières sans emploi pour une valeur de 100,000 fr., par exemple, on a fait une opération onéreuse, lors même que, sous condition de traité, on aurait obtenu les matières premières à 3 ou 4 p. 100 au-dessous de leur prix ordinaire. En effet, l'intérêt à 5 p. 100 de 100,000 fr. représente 5,000 fr., tandis que la réduction de prix bonifiée sur les matières reçues en excédant des besoins n'est que de 3 à 4,000 fr. Il y a donc dans ce cas emploi inopportun du capital.

Quelquefois, c'est de parti délibéré, par idée préconçue et en prévision d'une hausse ultérieure qu'un manufacturier achète le plus possible de matières premières et engage dans cette opération toutes les valeurs disponibles de son capital. Le manufacturier fait alors acte de spéculation tout à fait en dehors de ses opérations ordinaires, acte essentiellement aléatoire qui a ses dangers, sorte de jeu, d'où peuvent résulter des bénéfices élevés, cela est vrai, mais aussi des pertes considérables et que, par cette raison, on ne doit pas conseiller. Si, en effet, la hausse espérée se manifeste opportunément, tout est au mieux ; mais si la baisse persiste, ce n'est plus une simple perte qu'on subit, c'est une catastrophe qu'on encourt. Aussi, à notre avis, le manufacturier devra-t-il s'interdire ce genre d'opérations hasardeuses qui a causé la ruine de tant d'entreprises, et s'en tenir aux conditions en quelque sorte mathématiques de la fabrication. Là il agit sur un terrain solide, connu, qui produit en raison du germe qu'on y sème et du travail qu'on y consacre. En

voulant être à la fois manufacturier et commerçant, on s'expose aux dangers du proverbe : *Qui trop embrasse mal étreint*.⁵⁶ Il faut bien reconnaître d'ailleurs que le commerçant sérieux ne s'adonne pas à ces opérations aventureuses. Elles sont ordinairement le partage de spéculateurs téméraires qui préfèrent aux routes connues les sentiers inexplorés des affaires, qui se croient doués d'une sorte de prescience, qui assimilent le commerce au jeu, et qui, pour gagner beaucoup, exposent beaucoup.

Ce que nous avons dit des matières premières par rapport au capital peut s'appliquer aux produits manufacturés. Ici encore, il ne faut pas produire au-delà des besoins extérieurs et encombrer l'usine de produits sans emploi ; mais ce qu'on doit éviter avec un égal soin, c'est d'être pris au dépourvu. Le même inconvénient qui résulte du manque ou l'excédant des matières premières se fait sentir par trop d'abondance ou par insuffisance de produits fabriqués. Selon qu'il y a surabondance ou manque de ces produits, on réalise un profit moindre ou l'on subit une perte indirecte. Le profit moindre consiste dans l'impossibilité de satisfaire aux commandes lucratives ; la perte indirecte consiste dans l'immobilisation inutile d'une partie du capital. Un mot, du reste, suffit pour l'enseignement de l'emploi du capital aux produits manufacturés : la portion du capital afférente à ces produits doit être dans le rapport de leur écoulement.

Et remarquons la solidarité qui existe entre les diverses opérations d'une entreprise, et comme la nécessité de proportion et d'équilibre parmi les diverses valeurs du capital se dégage de l'étude qu'on fait de leur emploi.

La portion du capital afférente aux produits fabriqués est en raison de leurs débouchés ;

La portion du capital afférente aux matières premières est en raison de leurs débouchés ;

La portion du capital afférente aux immeubles et au matériel est en raison des besoins de la fabrication ;

⁵⁶ Qui veut trop entreprendre risque de ne rien réussir.

La portion du capital afférente au fonds de roulement et aux valeurs disponibles est en raison du terme des ventes et des besoins généraux de l'entreprise ;

Enfin, le capital de fondation est en raison de chacune de ses valeurs transformées ; mais, ainsi que nous l'avons dit, une portion du capital doit être réservée en valeurs disponibles pour pourvoir aux besoins courants et imprévus, pour le remboursement des billets impayés, pour le salaire des ouvriers, pour le traitement des employés, pour les besoins personnels de l'entrepreneur lui-même.

A l'occasion de cette dernière dépense, nous poserons une question :

Quelle somme annuelle ou mensuelle, l'entrepreneur doit-il prélever pour ses besoins particuliers ? En d'autres termes, dans quelle proportion cette somme doit-elle grever les frais généraux de l'entreprise ?

Il n'y a pas de réponse absolue à faire à cette question. C'est l'entrepreneur lui-même qui, seul juge de ses besoins et ayant seul la responsabilité de ses actes, détermine ses dépenses personnelles. Toutefois, il n'est pas inutile que le chiffre de ces dépenses soit fixé et limité d'avance. On comprend que si l'entrepreneur prélève pour ses besoins une somme excédant la somme de ses profits, son capital s'amointrira et que la ruine marquera le terme de son entreprise ; on comprend que si, sans dépasser la limite de ses profits, il les absorbe entièrement, le résultat de son entreprise sera éternellement négatif. Nous avons entendu indiquer comme limite naturelle aux dépenses personnelles d'un entrepreneur la somme que produirait son capital placé à 5 p. 100 d'intérêt par an ; mais là encore il n'y a rien d'absolu, car si son capital n'est que de 20,000 fr. par exemple, et souvent il est moindre, il ne disposera, pour ses besoins annuels, que d'une somme de 1,000 fr., somme évidemment insuffisante, inférieure au plus petit traitement de ses employés. A cet égard, nous croyons qu'il n'y a d'autre règle que celle-ci :

La somme moyenne que l'entrepreneur prélève pour ses besoins doit toujours être inférieure à la somme moyenne de ses profits.

Ce n'est qu'en réservant une partie des bénéfices qu'on peut se prémunir contre les éventualités de l'avenir. Il faut songer aux vicissitudes inhérentes aux affaires ; il ne faut pas oublier que toute entreprise est destinée à traverser ce qu'on appelle des crises commerciales, sorte d'orages industriels qui, en éclatant, renversent un certain nombre de maisons et, plus ou moins, les atteignent toutes. Ces crises ont pour cause les paniques politiques, les disettes, les événements inattendus qui troublent profondément la situation des marchés. Elles se manifestent par une violente perturbation des valeurs et des prix. L'offre n'est plus égale à la demande ; la production est momentanément suspendue ; les marchandises n'ont plus entre elles le même rapport d'échange ; leur valeur baisse soudainement et il n'y a guère que la monnaie dont la valeur se maintienne, encore est-elle parfois la plus atteinte. Alors, si vous êtes détenteur d'une partie des marchandises dépréciées, vous subissez une perte directe ; si, sans être détenteur vous-même, un ou plusieurs de vos débiteurs le sont, et tombent en faillite, vous éprouvez le contrecoup de leur désastre ; mais ces pertes partielles, directes ou indirectes, n'ébranleront pas votre entreprise si, dans vos prévisions de l'avenir, vous avez admis les crises commerciales, et si, en vue de leur redoutable effet, vous avez prudemment constitué un fonds de réserve par un prélèvement sur les bénéfices des années prospères.

Une garantie, une présomption du bon emploi du capital existe chez l'entrepreneur qui est doué de l'esprit d'épargne et qui en comprend la féconde utilité. L'esprit d'épargne, qualité essentielle dans les affaires, présage de prospérité, est chose plus rare qu'on ne pense, si rare qu'elle existe, dans le sens absolu, nulle part.

Quelle est l'entreprise grande, petite ou moyenne, agricole, financière, industrielle, commerciale, où toutes les dépenses, réglées au minimum, ne soient susceptibles d'aucune réduction ? En existe-t-il une seule ? Nous en doutons. Souvent on néglige d'infimes économies, parce qu'elles sont infimes. Comme si les centimes accumulés par le temps ne représentaient pas des sommes considérables ! Qu'est-ce que 1,000 francs, sinon 100,000 centimes ? Qu'est-

DU CAPITAL

ce qu'un petit nombre de *centimes* bien employé peut produire avec le temps ? Des milliers de francs.

De deux entreprises industrielles similaires, fondées dans les mêmes conditions, disposant d'un capital égal, il se peut qu'une seule prospère par l'esprit d'épargne de son gérant et par l'emploi plus judicieux qu'il fait du capital.

Supposons que le capital de fondation de ces deux entreprises ait été de 300,000 fr., que la durée de chacune soit de trente ans, le nombre d'ouvriers qu'elles emploient de deux cents, et, dans cette hypothèse, recherchons quel pourra être le résultat des deux gestions, une entreprise ayant été mieux administrée que l'autre.

La première aura ainsi employé son capital de fondation :

Immeubles.	120,000 fr.
Mobilier.	8,000
Matières premières.	40,000
Matériel et matières diverses. . .	100,000
<hr/>	
Total.	268,000 fr.

Il restera à cette entreprise, pour fonds de roulement, 32,000 fr., dont partie en caisse pour pourvoir aux besoins courants, partie dans une banque et y produisant intérêt.

L'autre entreprise, celle à laquelle nous supposons un esprit pratique plus développé, se sera abstenu d'un luxe inutile dans ses dépenses d'immeubles et de mobilier, et aura borné son approvisionnement de matières premières au nécessaire.

ET DE SON EMPLOI.

Elle aura appliqué aux immeubles.	110,000 fr.
Au mobilier.	5,000
Aux matières premières.	35,000
Au matériel et matières diverses, somme égale.	100,000

Total. 250,000 fr.

Sa réserve en valeurs disponibles, dont partie produisant intérêt, sera de 50,000 fr., tandis que la somme correspondante de l'autre entreprise n'est que de 32,000 fr. Voilà déjà une économie de 18,000 fr. réalisée sur l'emploi du capital de fondation. Mais ce n'est pas tout.

On peut bien admettre que l'esprit d'épargne de la seconde entreprise se manifestera pendant tout le cours de son exploitation et que, par exemple, elle aura pu réduire de 1,500 fr. ses frais généraux annuels sans nuire à la régularité des services. D'autre part, par suite de l'intelligente impulsion donnée aux travaux et de leur plus judicieuse répartition, elle aura pu obtenir plus d'effet utile que l'entreprise rivale. Cet effet utile équivaldra à une économie sur le salaire des deux cents ouvriers employés. Évaluons cette économie à 0,02 centime par journée d'homme, ce qui représente 3 ou 4 fr. par jour, soit, par an, pour trois cents jours de travail, 1,000 fr., et récapitulons :

Économie réalisée sur les im- meubles.	10,000 fr.
Sur le mobilier.	3,000
Sur les matières premières.	5,000

Total. 18,000 fr.

qui, placés au moindre intérêt commercial, doivent doubler en moins de quinze ans. Après quinze ans donc, cette somme dépassera 36,000 fr., et en trente ans, durée supposée de l'entreprise, elle sera d'au moins 72,000 fr.

Si maintenant nous calculons ce que l'économie annuelle et périodique de 2,500 fr. réalisée sur la main-d'œuvre et les frais généraux produira pendant le cours de l'entreprise au simple taux de 5 p. 100, nous trouvons, en nombre rond, par l'accumulation des sommes annuelles et de l'intérêt des intérêts, 166,000 fr. qui joints aux 72,000 fr. provenant du capital de fondation, donnent une somme totale de 238,000 fr., somme qui, certes, vaut la peine d'être comptée.

Dans l'hypothèse qui a servi de base à nos calculs, nous n'avons supposés les économies réalisées que sur cinq espèces de dépenses, sur des dépenses superflues et sans exagérer leur chiffre, mais cela suffit pour montrer les résultats possibles de l'esprit d'épargne et du judicieux emploi du capital.

L'entrepreneur qui possède l'esprit d'épargne aime à le constater chez les employés qui concourent à son entreprise. Souvent cette qualité, lorsqu'elle leur est commune, resserre les liens qui attachent l'entrepreneur à ses commis. C'est en révélant, par un acte instinctif, son esprit d'épargne à un banquier observateur que Jacques Laffitte dut sa haute fortune.⁵⁷ On sait qu'avant son arrivée à Paris, ce futur ministre copiait obscurément des rôles chez un notaire de Bayonne, sa ville natale. Le résultat de la première démarche qu'il fit dans la capitale à l'effet d'obtenir un emploi fut un instant douteux. Il s'était adressé, muni de lettres de recommandation, à M. Perregaux, banquier suisse, qui lui exprima le regret, faute de vacance dans sa maison, de ne pouvoir l'occuper. L'humble solliciteur, déçu dans son espoir, se retira. Comme il traversait la cour de l'hôtel du banquier, celui-ci, du haut d'un balcon, le vit se courber et ramasser une épingle. Ce simple acte, présage d'ordre et d'économie, décida du sort de Laffitte. M. Perregaux le rappela, lui accorda sans autre hésitation l'emploi qu'il sollicitait, et n'eut pas lieu de s'en repentir. Actif, reconnaissant, dévoué, Jacques Laffitte devint l'intelligent auxiliaire du riche banquier, qui récompensa ses services d'abord en lui donnant une part d'intérêt dans ses affaires,

⁵⁷ J. Laffitte (1844) *Souvenirs de J. Laffitte : racontés par lui-même et puisés aux sources les plus authentiques*, Paris, Au Comptoir des Imprimeurs Unis, 2 tomes.

plus tard en l'agréant comme associé, comme gendre, et en lui confiant définitivement la direction de son entreprise. L'estime que Jacques Laffitte s'acquit dans cette haute position lui ouvrit la porte des fonctions publiques. Il fut, tour à tour, membre et président de la chambre de commerce de Paris, régent, puis gouverneur de la Banque de France, député, président du conseil des ministres et président de la Chambre des députés. On peut dire qu'il dut la richesse et les honneurs à la manifestation inconsciente de son esprit d'épargne.

Esprit d'épargne, disons-nous, sentiment que nous ne confondons pas avec l'avarice. Et certes, le souvenir que nous rappelons est propre à faire ressortir la différence qui existe entre la qualité et le défaut. Jacques Laffitte fut économe dans les affaires et charitable dans la vie privée. C'était, au dire d'un de ses contemporains, le seul homme du monde qui eût rendu la richesse populaire.⁵⁸ Aussi, tout en préconisant l'esprit d'épargne, l'horreur du gaspillage, le bon emploi du capital, l'incessante recherche des grandes et petites économies, tout ce qui concourt à la prospérité d'une entreprise, répudions-nous, comme produisant un effet contraire, la sordide avarice, qui, dans les affaires, recule devant les dépenses nécessaires, et qui, en dehors, s'isole dans l'égoïsme et voue son existence au culte exclusif du veau d'or.⁵⁹

⁵⁸ Phrase de Pierre Jean de Béranger, rapportée par Taxile Delord (1857) « Béranger », *L'Illustration*, vol. 30, p. 63.

⁵⁹ Paru la même année que le livre de notre auteur : Jules Besançon (1868) *Le veau d'or : esquisse de mœurs dissidentes*, Lausanne, Imprimerie de J.-L. Borgeaud.

III

Emploi du capital dans le commerce.

Le principal emploi du capital dans le commerce consiste dans les *achats* et dans les *ventes*.

Acheter et vendre, c'est échanger. Tout individu achète, échange : les besoins de la vie l'y obligent ; mais celui-là seul est commerçant qui achète pour vendre et qui fait de ces deux opérations alternées sa profession.

Entre le producteur et le consommateur, le commerçant se place comme un intermédiaire utile. Sans lui, l'échange serait tel qu'il existait à son origine, avec ses difficultés, ses inconvénients, et ne s'exercerait que dans une sphère étroite. Si l'échange a acquis le vaste développement qu'on constate dans les rapports sociaux, c'est au commerce, c'est au commerçant que ce bienfait est dû. C'est le commerçant qui prend aux lieux de production les marchandises qui y surabondent et les amène aux lieux où elles manquent ; c'est lui qui en débarrasse le producteur encombré et les place à la portée du consommateur ; c'est lui qui les réunit, les conserve, les détaille, favorise ainsi leur écoulement, satisfait aux besoins multiples de chaque individu et généralise l'échange entre un nombre infini de producteurs et de consommateurs.

Le capital du commerçant s'utilisant essentiellement par l'*échange*, il n'est pas inutile d'étudier le mécanisme que cette fonction économique comporte.

Pris dans son acception vulgaire, le mot échange correspond à l'idée qu'y attache la science ; tout le monde le comprend et peut reconnaître dans les pratiques matérielles de l'échange ce besoin de rapports d'homme à homme d'où est née la constitution des sociétés.

A son origine, l'échange prend la forme du troc en nature. Les hommes, vivant isolément, pourvoient isolément à leurs besoins.

L'un recueille les fruits sauvages des buissons et s'en nourrit ; un autre fait de la pêche sa principale occupation ; un autre encore s'adonne à la chasse et y trouve non-seulement sa nourriture, mais des peaux d'animaux dont il se vêt. Tant que l'isolement de ces hommes existe, chacun s'alimente du produit direct, exclusif de son travail, jusqu'au jour où un rapprochement s'opère entre eux. Alors le besoin d'une nourriture variée se fait sentir parmi ces hommes, et chacun désire la chose dont il est dépourvu. Par quelle opération ce désir se satisfait-il ? Par l'échange. L'un livre des fruits et reçoit en retour du poisson, du gibier, des peaux, et, dans cet échange, dans cette réciprocité de services, se manifeste déjà l'instinct de la sociabilité. L'avantage de l'échange est plus vivement ressenti par l'homme qui, ayant épargné sur sa consommation, possède des substances en excédant de ses besoins, car il peut, au moyen du troc, s'approprier les objets qui lui manquent en livrant, tout ou partie des choses, qui, conservées par lui, perdraient de leur utilité ; il peut aussi, grâce à l'échange, jouir des produits d'autres hommes, de fruits secs, de légumes recueillis au loin par d'autres mains, sans abandonner le coin de terre qui lui est cher, sans changer de travail et en ne s'adonnant, au besoin, qu'à une seule espèce de produits.

Pour que l'échange ait lieu entre deux hommes, il suffit de l'accord de leur volonté dans le troc des objets qui le constitue, et c'est cet accord seul qui détermine la *valeur* des objets échangés. Chaque homme qui participe à l'échange a la prétention d'obtenir ce qu'il désire en cédant le moins possible de ce qui est en sa possession ; de là, avant d'arriver à conclusion, des irrésolutions, des lenteurs, des oppositions qui influent nécessairement sur la *valeur* des choses échangées et en excluent la fixité. La valeur est en effet mobile ; elle varie comme le rapport d'échange des choses troquées. L'eau, richesse naturelle, gratuite, sans *valeur* dans la source intarissable où on la puise, peut s'échanger ailleurs contre une richesse produite. Elle acquiert alors de la *valeur* ; elle *vaut* l'objet contre lequel on la troque.

On comprend toutes les difficultés du troc en nature et les entraves qu'il apporte au développement de l'échange ; aussi ne conserve-t-il cette forme que dans les sociétés primitives, et n'est-il

encore en usage, de nos jours, que chez les peuplades les plus éloignées de la civilisation.

Bien avant l'introduction de la monnaie, les peuples avaient adopté une marchandise-type comme instrument d'échange. Ce fut, çà et là, selon le pays, selon la production, selon le mode de vivre des populations, les grains alimentaires, le sel, certains coquillages, ici des fourrures, ailleurs des perles, de l'ivoire, de la poudre d'or et cent autres produits. Mais ces divers types, par leur diversité même, par les conditions particulières qui avaient déterminé leur choix, n'offraient, dans leur emploi, qu'une utilité restreinte. Admis dans telle région, inconnus dans d'autres, la plupart de ces types conservaient un excès de volume qui faisait obstacle à leur circulation. On leur préféra bientôt les métaux en nature. C'était là un progrès.⁶⁰ Un autre progrès plus marquant consista dans l'adoption à peu près universelle de la monnaie. La monnaie, en effet, réunit tous les avantages des meilleurs instruments d'échange. C'est la marchandise la plus généralement recherchée, la plus facile à diviser, à transporter, la plus inaltérable, la moins sujette aux variations, la mieux faite enfin pour devenir, dans les échanges, l'équivalent universel. Toutefois, de ce que la monnaie y joue un rôle si important, il ne faut pas croire qu'elle ait altéré les lois de l'échange. Dans l'échange subsiste toujours ce que les économistes entendent par l'*offre* et la *demande*. On appelle *offre* la quantité de marchandises qui, sur un marché, se présente à l'échange, et *demande* la quantité de marchandise qui est acceptée dans l'échange. L'influence réciproque que l'offre et la demande exercent l'une sur l'autre détermine la valeur des choses échangées et explique la *hausse* et la *baisse*. Il y aura *baisse* sur les marchandises qui excéderont la demande et *vice versa*.

Maintenant que nous avons donné une idée suffisante de l'échange et de ses lois, considérons-le dans ses pratiques commerciales, et occupons-nous d'abord du commerce de détail.

⁶⁰ Edmond About (1867) *Le progrès*, Paris, Hachette, 441 p.

Bien que cette modeste profession semble facile à exercer, il est pourtant certaines connaissances de fait que le commerçant en détail doit posséder.

Sous le régime des corporations, on exigeait de l'aspirant à la maîtrise la preuve d'études préalables. Conformément à l'article 4 de l'ordonnance de 1673 : « L'aspirant à la maîtrise était interrogé sur les livres été registres à partie double et à partie simple, sur les lettres et billets de change, sur les règles d'arithmétique, sur la partie de l'aune, sur la livre et le poids de marc, sur les mesures et la qualité de la marchandise, autant qu'il pouvait convenir pour le commerce dont il entendait se mêler. »⁶¹ La liberté du travail a heureusement succédé à la réglementation ; mais la nécessité de connaissances spéciales subsiste pour le commerçant comme pour tout homme de spécial métier.

Quelle réussite peut raisonnablement espérer le marchand qui s'engage dans les affaires sans en connaître les plus élémentaires notions ! On réputerait insensés le banquier, le changeur qui voudraient opérer sur les monnaies étrangères en ignorant leur valeur correspondante ; mais est-ce que l'aveuglement du marchand qui s'adonne aux transactions, aux échanges, sans idée de la valeur des choses qu'il échange, n'offre pas le même danger ? La connaissance des marchandises dont le commerçant fait trafic apparaît donc comme une première condition, comme une condition indispensable de succès. On ne peut bien acheter qu'un sachant les divers endroits où existent les articles dont on a besoin, les différents prix qu'ils ont ici et là ; qu'en étant à même d'apprécier leur qualité, leur propriété, les falsifications dont ils sont susceptibles, et leur appropriation, leur utilité par rapport au goût des consommateurs auxquels on les destine. Ces connaissances doivent préexister à l'achat même, et le marchand qui les ignore se place tout d'abord dans des conditions d'infériorité vis-à-vis de ses concurrents.

Le choix d'un emplacement, pour le commerce de détail, a une réelle importance. Les quartiers populeux se présentent tout natu-

⁶¹ Jacques Savary des Bruslons (1723) *Dictionnaire universel de commerce*, Paris, Estienne, vol. 1, p. 169.

rellement à l'esprit comme étant les plus propices à la vente. C'est en effet là que les marchands affluent ; toutefois, de leur affluence même peut résulter une disproportion entre leur nombre et celui des consommateurs. Il faut donc, dans le choix d'un emplacement tenir compte de ce rapport nécessaire et préférer, au besoin, les voies publiques nouvellement ouvertes et qui seront ultérieurement fréquentées aux rues passantes où déjà les marchands sont en trop grand nombre.

Après le choix d'un emplacement, vient le choix d'un local, qui doit être approprié au genre de commerce qu'on exerce. Que ce local soit spacieux si besoin est, mais sans vides inutiles ; qu'il soit propre et non luxueux, à moins que le luxe ne soit une condition avérée de réussite. Dans ce premier emploi que le commerçant fait de son capital, il doit s'inspirer des principes. Or, les principes enseignent qu'en sacrifiant à la décoration, on immobilise une dépense superflue. Nous ne voulons pas absolument nier la nécessité du luxe pour certains établissements, et reconnaissons que la vogue, la mode, le caprice de la clientèle l'imposent quelquefois, mais le plus souvent il n'est inspiré que par la vanité du marchand, et c'est alors que son évidente improductivité devrait le faire exclure.

Lorsque le local est approprié, qu'il est approvisionné, il reste à y classer au mieux les marchandises. On doit assortir les articles, les disposer sous leur aspect le plus agréable à l'œil. Il est des commerçants qui accordent une haute importance à la *montrer*, à l'étalage. En voyant le soin, l'application qu'ils mettent dans l'arrangement des marchandises qu'ils exposent au regard des passants, on pressent l'attractive influence que cette minutieuse et symétrique opération peut avoir sur la clientèle, mais cela ne suffit pas. L'intérieur du magasin doit, lui aussi, participer à cet arrangement. Il faut là une place pour chaque chose, et que chaque chose soit à sa place. L'ordre est l'âme du commerce de détail. Il doit régner dans tous les rouages de l'établissement, dans la tenue de la boutique, dans les comptes, dans la conduite privée du marchand, dans ses habitudes professionnelles, dans les habitudes du personnel qu'il emploie. Quant à la vente, elle acquerra d'autant plus d'importance et sera d'autant plus lucrative, que la marchandise aura été bien achetée. Si,

en effet, le discernement préside aux achats du commerçant, aucun article de rebut ne se mêlera à son approvisionnement, et il ne sera pas tenté de tromper le consommateur en lui livrant, à titre de qualité courante, une marchandise altérée. Le plus facile et le plus certain moyen de créer et de fixer la clientèle est d'agir envers elle avec une constante loyauté. Vendre à faux poids ou à fausse mesure constitue non-seulement un acte que la morale réprouve, mais c'est encore, de la part du marchand, une fort mauvaise spéculation. Il ne gagnera pas davantage en surélevant et en variant arbitrairement ses prix qui, autant que possible, doivent être fixes. Autant que possible, disons-nous, car le *marchandage*, cette habitude qui se perpétue dans les transactions du commerce de détail, est imputable à l'acheteur plutôt qu'au vendeur. Celui-ci le subit souvent sans pouvoir s'y soustraire, et la résignation qu'il montre dans certains cas est une des vertus de sa profession. Une autre qualité très-nécessaire au marchand consiste dans la politesse des manières. On n'est vraiment apte au commerce de détail qu'en possédant, non cette politesse affectée, compassée, à ton faux, qui se manifeste dans l'observation d'une banale étiquette, mais celle qui, discrète, calme, attentive, révèle simplement l'intention de plaire, et qui, seule, plaît en effet. Beaucoup de tact, un tact particulier favorise la vente. Les rapports continus de la clientèle ne le donnent pas toujours. Il est des natures réfractaires qui, possédant d'ailleurs la connaissance des affaires, ne peuvent y réussir. Tel veut être poli et n'est qu'obséquieux ; tel, par trop d'empressement, obsède ; tel croit sourire qui grimace. Celui-là surtout excelle dans le commerce de détail qui a de la rondeur et de la bonhomie, qui est liant et sympathique ; qui, dans les transactions, trouve le mot concluant juste à l'instant où il doit être prononcé. Que de marchands dépourvus de ces qualités extérieures croient y suppléer par d'oiseux discours ! Ils auront la prétention d'inspirer à l'acheteur le désir de l'article qu'ils offrent ; ils se feront juges des besoins d'autrui, insisteront, discuteront, péroreront et croiront avoir fait acte habile en amenant le consommateur à leurs fins. Or, c'est précisément l'effet contraire qu'ils produisent. Alors même que l'acheteur subit cette espèce de violence morale, il en a le ressentiment, il en garde le

souvenir ; et s'il trouve ailleurs une marchandise à son goût, et un commerçant moins raisonneur et moins pédant, c'est en définitive ailleurs qu'il se pourvoit. L'obsession, le banal conseil, un insipide bavardage, une efféminée façon de faire chez les hommes, trop de virilité chez les femmes exercent sur la clientèle un effet répulsif.

Dans le commerce en gros, les qualités extérieures ne sont pas d'une absolue nécessité. Ici, la nature des transactions n'entraîne pas des rapports continus et de chaque instant avec une nombreuse clientèle. Ces transactions s'effectuent communément soit, sur place, par l'intermédiaire de courtiers, soit, au-dehors, par correspondance. Il arrive souvent que le négociant achète et vend à d'autres commerçants qu'il ne connaît que de réputation et que jamais il ne verra. Or, de même que sans se soucier de la personne physique de ses correspondants, il se préoccupera, avant tout, de leur probité, de même sera-ce cette qualité morale qu'avant tout les personnes qui contractent avec lui rechercheront en lui. Aussi la probité est-elle conseillée par tous les auteurs qui se sont occupés des pratiques du commerce, et la présentent-ils comme la qualité la plus essentielle et la plus propre au succès des affaires.

« Un seul point, dit M. Devinck dans la *Pratique commerciale*, reste invariable dans le commerce : que ce soit en France ou chez toute autre nation, maintenant comme jadis, la probité est la condition indispensable pour réussir dans toutes les branches commerciales ou industrielles, petites ou grandes. La probité est une règle absolue, non pas seulement parce que la conscience en fait une loi, et que cette raison est la plus puissante de toutes, mais encore parce que c'est le plus sûr moyen d'arriver au but. Un commerçant dont la probité est mise en doute ne s'élève que difficilement, quoique doué d'autres qualités : d'intelligence, d'activité, de persévérance, et, sauf quelques exceptions très-regrettables, il se traîne lentement, péniblement, pour finir d'une manière plus ou moins misérable. Un autre qui inspire, à juste titre, la confiance, tout en faisant moins

d'efforts, avance d'un pas plus ferme, grandit chaque jour en considération, et, pour peu qu'il ait du bon sens, arrive à la fortune. »⁶²

« Il est aussi utile que sûr, dit à son tour M. J. G. Courcelle-Seneuil dans son *Traité théorique et pratique des entreprises*, de suivre en cette matière les maximes de la probité la plus rigoureuse et de ne traiter, autant qu'on le peut, qu'avec ceux qui ont l'habitude de les observer, de livrer et de payer exactement et loyalement. On voit quelques marchands chercher la fortune par d'autres voies et s'efforcer à tout prix de faire des affaires en forçant les ventes, en laissant leurs contrats imparfaits pour en tirer ensuite avantage, contester sur les livraisons ou faire des livraisons contestables. Ce sont de pauvres moyens que l'habileté réprouve autant que la probité, et qui conduisent plus souvent à la faillite et au déshonneur qu'à la fortune. Malgré l'envie qui s'attache aux grands succès et la calomnie qui souvent les accompagne, je crois qu'on n'en voit guère qui aient été obtenus par des violations habituelles des principes de la bonne foi commerciale, par des infractions à la loi des contrats. Il y a de la probité autant que du travail et de l'intelligence à l'origine de tous ou presque tous les succès grands et durables, tandis que, dans une longue suite d'opérations, il n'y a guère plus de profit que d'honneur à être fripon. »⁶³

Avec la probité qui appelle la confiance, prépare le crédit, et sur laquelle s'établit la sûreté des relations commerciales, il est des connaissances pratiques que le commerçant ne peut ignorer sous peine de mal employer son capital. L'achat des marchandises en gros suppose l'exacte connaissance des marchés où l'on s'approvisionne et de leurs fluctuations. Il est des lieux où l'ignorance et la mauvaise foi des producteurs sont à l'état endémique. Par exemple, au dire de M. Tegoborski, certains possesseurs de troupeaux, en Russie, font baigner leurs brebis dans des eaux troubles, pour augmenter le poids des laines qu'ils destinent à la vente. Certes, et c'est là une

⁶² François Jules Devinck (1867) *Pratique commerciale et recherches historiques sur la marche du commerce et de l'industrie*, Paris, Hachette, p. 59. Sur cet auteur, voir Paul Aucoc (1868) *Notice sur la Pratique Commerciale de M. F. Devinck*, Paris, Société des Voyageurs et des Commis de l'Industrie et du Commerce.

⁶³ Courcelle-Seneuil (1857) *Manuel des affaires*, Paris, Guillaumin, 2^e édition, p. 342.

preuve en faveur de la probité commerciale, leur supercherie tourne rarement à leur avantage, car les acheteurs intelligents et exercés sont prémunis contre l'altération des marchandises ; ils les acquièrent à prix d'autant plus réduit, en sorte que ce sont les promoteurs de la fraude qui, seuls, perdent à l'échange ; mais supprimez chez les marchands l'intelligence du marché sur lequel ils opèrent et ils seront victimes de la fraude des producteurs.⁶⁴

La connaissance approfondie des marchés où il écoule ses marchandises, des mœurs, des habitudes, des besoins des consommateurs, est également indispensable au négociant. En exportant routinièrement là où d'autres commerçants exportent uniquement parce qu'ils y exportent, on peut encombrer un marché, excéder l'offre, se nuire à soi-même et aux autres exportateurs. Il ne suffit pas, en effet, au commerçant en gros d'acheter dans le lieu le plus favorable et aux meilleurs conditions, il faut encore qu'il ait l'assurance de l'écoulement de ses marchandises à prix rémunérateur. De là, nécessité pour lui de l'étude des débouchés.

Considéré sous le point de vue économique et social, le négociant satisfait à des besoins ; c'est pour la satisfaction de ces besoins qu'il emploie plus ou moins directement ses capitaux ; c'est par le bon emploi de ses capitaux qu'il fait ou qu'il augmente sa fortune. Pour atteindre le but qu'il se propose, il faut, d'abord, que les marchandises qui sont l'objet de son commerce répondent à des besoins ; il faut ensuite que ces besoins existant, les personnes qui les éprouvent veuillent ou puissent les satisfaire. Car il peut arriver que là où les besoins sont impérieux, les objets les plus propres à leur satisfaction ne trouvent pas d'acquéreurs. Par exemple, dans quel endroit le besoin des livres se fait-il le plus vivement sentir si ce n'est chez les peuples ignorants ? C'est cependant là que les livres se vendent le moins. Par exemple, encore, le paysan qui va nu-pieds a certainement besoin de sabots, celui qui a des sabots désire assurément posséder des souliers ; et cependant ni souliers ni sabots expédiés vers ces paysans ne seront achetés. Pourquoi ? Parce qu'ils

⁶⁴ Ludwik Tegoborski (1855) *Etudes sur les forces productives de la Russie*, Paris, Jules Renouard, t. 4, p. 152.

ne disposent pas de moyens d'échange suffisants, ou, plus simplement, parce qu'ils sont pauvres. Quelquefois, au contraire, les objets de luxe trouveront un débouché dans un centre de population relativement misérable. Pourquoi ? Parce que, dans le choix que chacun fait entre la satisfaction de ses divers besoins, il est déterminé par son goût personnel, par le milieu où il vit, par la mode, par la vanité, par les préjugés, par divers mobiles qui, aux yeux de la sagesse, n'ont pas de raison d'être, mais qui sont. Sous ce rapport, l'humanité offre de très-singuliers contrastes. Telle femme, privée de chemise, se pare de dentelles ; tel amateur de peinture, à peine vêtu, collectionne des tableaux de maîtres ; tel paysan sans sabots, sans souliers, emploie le fruit de ses privations, de ses miraculeuses économies, en achat de terres, et continue à marcher pieds nus. Ce sont ces bizarreries, ces caprices, ces besoins factices ou réels que l'entrepreneur, le négociant doit distinguer lorsque son commerce y est intéressé.

Mais si, en basant ses calculs de débouchés sur des besoins réels, le négociant est exposé à des pertes, à plus forte raison ses opérations seront-elles désastreuses s'il exporte dans une contrée lointaine des marchandises qui ne peuvent être consommées que dans la contrée antipode. Figurez-vous des gants fourrés, des cache-nez, des patins expédiés aux pays tropicaux ; imaginez des coiffures de nos élégantes destinées à des femmes mongoles !... C'est absurde, direz-vous. Sans doute, et cependant l'ignorance des lois économiques et des conditions des échanges peut induire à ces contresens commerciaux. L'histoire du commerce anglais en offre un éclatant exemple.⁶⁵

En 1808, sous l'influence du blocus continental, l'industrie anglaise languissait ; l'Europe étant fermée à ses produits, elle était réduite à l'inaction, chose cruelle, sorte de supplice pour une nation entreprenante et active. Tout à coup, un événement surgit qui semble lui ouvrir des débouchés inattendus : c'est la translation du gouvernement portugais au Brésil, et l'émancipation des colonies

⁶⁵ Wilhem Hoffmann (1848) *Histoire du commerce, de la géographie et de la navigation chez tous les peuples*, Paris, Sagnier et Bray, p. 536.

espagnoles. Aussitôt, en vue de satisfaire de nouveaux besoins, le commerce fait de grandes commandes ; les manufactures produisent abondamment et sans relâche ; d'immenses exportations sont effectuées et on en prépare de nouvelles. Ce mouvement dure deux ans au terme desquels on apprend, avec stupéfaction, que les expéditions faites à Curaçao, au Brésil, à Buenos-Aires ne sont justifiées par aucune demande ; que, loin de rencontrer des consommateurs, les marchandises exportées, ne trouvant pas même de magasins pour les contenir, encombrant les quais et les plages. Et quels sont les objets, entre autres, que la folie des spéculateurs destinait à ces populations qui buvaient dans des cornes de bœuf et dans des noix de coco : des verres en cristal ciselé, des porcelaines précieuses !

Sur ces fâcheuses nouvelles, l'exportation s'arrête, les manufactures suspendent leurs travaux, mais l'erreur est commise. Il en résulte d'innombrables faillites et les maux qui servent de cortège aux crises commerciales.⁶⁶

Est-il besoin d'autres exemples pour prouver que la connaissance approfondie des échanges, des marchés, des mœurs, des usages particuliers aux contrées où il opère est indispensable au négociant !

L'emploi du capital dans le commerce en gros est dépendant de la nature des opérations auxquelles on s'adonne.⁶⁷

Entre le commerçant ordinaire qui opère méthodiquement, en tout temps, dans des rapports prévus, et le spéculateur qui procède en sens contraire, il existe deux systèmes tranchés qui influent sur l'emploi de leurs capitaux respectifs. Le premier a soin de diminuer les risques de ses opérations, le second les affronte ; l'un attend le profit de son activité, de la multiplicité de ses opérations, l'autre prétend réaliser un bénéfice supérieur par des opérations exceptionnelles. Le capital a un emploi continu chez le commerçant ordinaire qui achète et vend au jour le jour, écoule et renouvelle sans cesse son approvisionnement, tandis que chez le spéculateur il subit des temps d'arrêt fréquents et reste longtemps improductif. Ce

⁶⁶ Clément Juglar (1862) *Des crises commerciales et de leur retour périodique en France, en Angleterre et aux Etats-Unis*, Paris, Guillaumin.

⁶⁷ Jean-Baptiste Antoine Malisset (1803-05) *La boussole des spéculateurs*, Paris, Obre.

dernier ne sort de sa situation expectante⁶⁸ que lorsque le marché est encombré. Il achète alors les marchandises en baisse, les emmagasine et attend pour les vendre que la hausse se produise. Dans son système une trop large part est laissée au hasard, à l'inconnu, et nous n'hésitons pas à donner la préférence au système du commerçant ordinaire.

Le spéculateur dont les débuts sont malheureux change bientôt de voie ; au contraire, s'il réussit dès le commencement de sa carrière, il mettra dans ses opérations ultérieures plus d'esprit d'aventure, plus de hardiesse, plus d'aveuglement, jusqu'au jour où toute sa fortune engagée s'engloutira dans l'imprévu qu'il recherche. C'est la destinée commune à presque tous les spéculateurs. Leur tendance est au monopole. Mettez à leur disposition les capitaux de la Banque de Philadelphie et ils accapareront l'entière récolte du coton des États-Unis avec la prétention d'imposer leur prix, arbitrairement surélevé, aux manufacturiers européens. Ainsi fit l'ancienne banque fédérale en 1839 et mal lui en prit.⁶⁹ Supposant irréductibles les besoins de la consommation, elle espérait faire la loi aux acheteurs, mais l'événement se produisit au rebours de ses prévisions. D'une part, en effet, les manufacturiers réduisirent leur fabrication, et, après avoir épuisé leur approvisionnement, ils purent s'alimenter en Égypte, et dans l'Inde où précisément cette année-là la récolte du coton fut exceptionnellement abondante ; d'autre part, aux États-Unis même, la récolte de l'année suivante, s'annonçant sous les plus heureux auspices, contribua à convertir le résultat de la spéculation en désastre.⁷⁰

C'est que dans les combinaisons de cette nature il entre ordinairement plus d'aveuglement que de prévoyance. Tenez pour certain que, dans la *préscience* du spéculateur, il s'introduit presque toujours l'onéreux et naïf calcul de la laitière du fabuliste.

⁶⁸ Qui reste dans l'expectative, l'attentisme. Synonyme d'opportunisme.

⁶⁹ Alexandre Clapier (1844) « Des banques aux États-Unis, en Angleterre et en France », *Revue Britannique*, vol. 38, août, p. 119. Cote BNF : V-31268.

⁷⁰ Ernest Bellot des Minières (1861) *La question américaine suivie d'un appendice sur le coton, le tabac et le commerce général des anciens États-Unis*, Paris, Dentu, 3^e édition.

RÉSUMÉ.

IV

Résumé.

En résumé, le bon emploi du capital repose sur quelques principes qui peuvent se dégager des considérations auxquelles nous venons de nous livrer.

Le but que se propose l'homme d'affaires, commerçant, industriel ou banquier, c'est d'obtenir, dans la sphère d'action qu'il a choisie et avec le capital dont il dispose, le profit le plus élevé. Il ne peut honnêtement et intelligemment atteindre à la production et en y employant son capital. Sans emploi, en effet, le capital est non-seulement improductif, mais souvent onéreux. Il est simplement improductif, quand il consiste en numéraire immobile ; il devient coûteux et se déperd quand il consiste en marchandises, en immeubles, en matériel inactifs. Les marchandises qui séjournent en magasin se grevent de frais de conservation et de magasinage qui augmentent en raison de la prolongation de leur séjour. Voilà pourquoi le véritable commerçant, procédant autrement que le spéculateur, aime mieux écouler ses produits à bénéfice réduit, plutôt que d'attendre du temps un bénéfice plus considérable. Il se dit, par exemple, qu'un capital affecté à six opérations de ventes effectuées en six mois et produisant, chacune, 1 pour 100 seulement, est mieux employé qu'un capital égal, affecté, pendant le même espace de temps, à une seule opération, fût-elle productive à 4 ou 5 pour 100. C'est qu'en effet *le capital est mal employé toutes les fois que le profit qu'il rapporte pourrait être obtenu par un capital employé moins longtemps*.⁷¹

Lorsque le capital consiste en outillage, en machines, en bâtiments d'exploitation et qu'il chôme, il est à la fois improductif et coûteux par les inévitables dépenses de conservation et d'entretien qu'il entraîne. Il ne faut donc laisser dans l'inaction le capital industriel qu'en tant que de son emploi résulterait une perte avérée. En

⁷¹ Pierre Leroux et J. Reynaud (1842) « Adam Smith », *Encyclopédie nouvelle*, t. VIII, p. 186.

RÉSUMÉ.

temps de crise industrielle, le manufacturier, placé dans l'alternative de suspendre ses travaux ou de produire sans profit, ne doit pas hésiter à continuer sa fabrication, car si, opérant dans ces conditions, le résultat qu'il obtient est momentanément négatif, il maintient du moins ses relations d'affaires, et *gagne* les frais d'entretien que dans le chômage il appliquerait, en pure perte, au matériel inactif de son usine.

Dire que sans emploi le capital est improductif, c'est énoncer une vérité manifeste ; dire qu'il faut l'employer *au plus tôt* conformément à sa destination ne semble pas plus contestable, et pourtant que d'hommes d'affaires contreviennent à ce principe dès le début de leurs opérations !

Telle compagnie industrielle vient de se constituer ; elle a réalisé son capital par émission d'actions et l'a d'abord déposé dans une banque où il produit intérêt, mais un intérêt inférieur au profit qu'on attend de son emploi définitif. Ce capital est là, sous forme de numéraire, à l'état transitoire. Plus tôt il subira les transformations auxquelles on le destine, plus tôt son rapport s'élèvera. C'est donc à opérer le plus rapidement cette transformation que le chef de l'entreprise doit tendre. Or, en France, généralement, on commence par la construction des bâtiments d'exploitation, œuvre nécessaire sans doute, mais dont la lente exécution retarde le fonctionnement plus directement, plus immédiatement productif des hommes et des outils. En Angleterre, au contraire, on se munit tout d'abord du matériel, on élève à la hâte quelques hangars provisoires, on réunit les ouvriers, et l'entreprise entre dans sa phase d'activité avant même que les fondements des usines soient jetés.⁷² Des deux systèmes, jugés par leur résultat, le second est évidemment préférable ; il rapproche l'époque où le capital, plus rapidement engagé, devient plus productif, et l'on peut en déduire ce principe que la portion d'un capital afférente aux bâtiments d'exploitation doit être réduite le plus possible. On peut à la rigueur

⁷² Armand Dufrénoy *et alii* (1839) *Voyage métallurgique en Angleterre*, Paris, Bachelier, 2^e édition, t. 2, p. 129.

RÉSUMÉ.

produire sans immeubles, tandis qu'il est impossible de fabriquer sans travailleurs et sans outils.

Qu'une rigoureuse économie préside donc aux dépenses qui s'immobilisent en constructions immobilières ; que le luxe surtout, chose inutile, improductive, en soit sévèrement exclu.

L'économie⁷³ doit être l'incessant objet de recherches de l'entrepreneur. Il n'en est pas de réalisable, si infime soit-elle, qui doive être dédaignée. Rien chez un commerçant, chez un industriel, ne justifie l'indifférence des petites épargnes, et c'est à la faveur de cette indifférence que le gaspillage s'introduit dans les entreprises. « Gardez bien les pence, dit un proverbe anglais, les livres se garderont elles-mêmes. »⁷⁴ Ne négligez pas l'économie des centimes, dirons-nous à notre tour, c'est de leur nombre que ce composent les francs ; c'est par les petites économies que se réalisent les grandes. L'esprit d'épargne, dans la production, est si utile, si fécond, qu'il est l'origine d'innombrables fortunes, comme aussi l'absence de cette modeste qualité est la cause d'innombrables ruines.⁷⁵

Une économie plus intimement dépendante de la simple volonté de l'entrepreneur est celle qui porte sur ses dépenses personnelles. Ces dépenses ont leur limite naturelle au-delà de laquelle une entreprise périclité. *La somme moyenne que l'entrepreneur prélève pour ses besoins doit toujours être inférieure à la somme moyenne de ses profits.* Telle est la véritable règle de conduite que tout commerçant, tout industriel doit s'imposer. En ne l'observant pas, on se place dans une situation périlleuse. Si, en effet, nous l'avons déjà dit en nous occupant du capital industriel, l'entrepreneur prélève pour ses besoins particuliers une somme excédant la somme moyenne de ses bénéfices, la ruine, tôt ou tard, marquera infailliblement le terme de son entreprise ; si, sans dépasser la somme de ses profits, il les absorbe entièrement, le résultat de ses opérations sera éternellement négatif.

⁷³ H. E. Hamers (1861) *Economie du temps, et accroissement des richesses des travailleurs et des nations en général*, Paris, chez l'auteur, p. 63.

⁷⁴ Repris de Courcelle-Seneuil (1857) *Manuel des affaires*, p. 50.

⁷⁵ Courcelle-Seneuil (1855) « Etudes sur la théorie de l'intérêt », *Journal des économistes*, 2^e série, t. VI, 15 mai, p. 173-174.

RÉSUMÉ.

C'est donc à limiter, à restreindre ses propres dépenses que l'esprit d'épargne de l'entrepreneur doit d'abord s'attacher. Ailleurs, l'économie peut avoir des inconvénients.

Aveuglement appliqué aux frais nécessaires, indispensables d'une exploitation, l'esprit d'épargne produit l'effet contraire à celui qu'on en attend. L'économie dégénère en défaut lorsqu'elle procède de l'avarice, quand elle s'obstine à réduire, à différer les dépenses utiles. Il faut savoir dépenser à propos et sans lésinerie. Autant que par le plus inconsidéré gaspillage, un préjudice peut résulter d'une économie mal entendue.

Ce chef d'atelier qui laisse aux mains de ses ouvriers des limes hors de service prouve ce faux esprit d'épargne. Il recule la dépense que le remplacement des outils entraîne et croit faire acte d'économie ; en réalité, il subit le préjudice résultant de la différence qui existe entre l'épargne apparente qu'il constate, et la somme plus considérable de travail qu'il eût obtenue de ses ouvriers pourvus de limes neuves ou moins usées.⁷⁶ Tels immeubles, tel matériel d'une usine nécessitent des frais d'entretien qu'on néglige : est-ce là une intelligente épargne, lorsque ces frais deviendront d'autant plus impérieux, d'autant plus considérables, qu'ils auront été différés ? Un producteur de fontes brutes retarde, par lésinerie, la reconstruction de ses hauts fourneaux et les maintient en feu alors que leur vétusté s'atteste par le prix de revient de jour en jour surélevé de la fabrication : ne pratique-t-il pas au rebours l'esprit d'épargne ? Ainsi en est-il pour les hommes. Une vacance se produit dans une entreprise. Il s'agit de pourvoir au remplacement d'un agent. Deux postulants se présentent. L'un est capable et a fait ses preuves ; l'autre, inepte, s'offre à remplir l'emploi à prix réduit. Evidemment, en préférant celui-ci au premier, on fait la plus vaine, la plus fausse, la plus aveugle, la plus onéreuse, la plus préjudiciable des économies.

Savoir bien dépenser est la qualité principale d'une bonne gestion. Cette qualité suppose, chez celui qui la possède, une connais-

⁷⁶ Achille de Jouffroy (1860) *Dictionnaire des inventions et découvertes anciennes et modernes*, Paris, Migne, t. 2, p. 123 (article sur les limes).

RÉSUMÉ.

sance parfaite du milieu où il opère et un esprit de calcul et de prévoyance bien autrement productif et fécond que l'esprit simplement économe. Elle s'exerce, dans la cours d'une entreprise, chaque jour, à chaque instant. Il n'y a pas de production, pas de résultat dans la production, pas d'achat, pas de vente, pas d'opération productive sans dépense préalable. La dépense s'effectue toujours en vue d'un bénéfice médiat ou immédiat, direct ou indirect ; elle précède, prépare, engendre le profit et en est la condition indispensable. Grande ou petite, une dépense est bien faite lorsqu'elle est productive et que la valeur au moyen de laquelle elle s'opère n'a pas ailleurs un plus utile, un plus productif emploi.

Par ce dernier côté, toute dépense commerciale ou industrielle se rattache à ce principe fondamental de gestion :

Le capital le mieux employé est celui où les diverses valeurs qui le composent sont toujours en parfait équilibre, où chacune de ces valeurs, suffisante, proportionnée, complète, se maintient dans son exacte mesure, dans son juste rapport, dans le rapport de son utilité.⁷⁷

⁷⁷ Pour les principes de gestion publique, voir Georges Frédéric Schützenberger (1850) *Les lois de l'ordre social*, Paris et Strasbourg, Hingray et Silbermann, t. 2, p. 301.

CHAPITRE III

DES RAPPORTS ENTRE ENTREPRENEURS ET EMPLOYÉS

L'emploi du capital destiné à rémunérer le travail peut acquérir une très-grande importance.

Notamment dans les grandes entreprises, où la production et le mécanisme administratif exigent un nombreux personnel, le capital ne peut être intelligemment employé qu'en tant que l'entrepreneur possède la connaissance des droits et des devoirs des travailleurs. Là, les rapports d'homme à homme, de chef à subordonné sont incessants ; là s'exerce une action combinée, partielle et générale, une et multiple, qui, selon qu'elle est bien ou mal dirigée, produit un résultat avantageux ou préjudiciable.

Nous allons examiner cette action et étudier le rôle des hommes qui y prennent part.

Occupons-nous d'abord des rapports entre entrepreneurs et employés.⁷⁸

Ces rapports sont tels que les ont établis les institutions et les mœurs. Ils sont conditionnels et réglés par un accord volontaire.

⁷⁸ Voir aussi François Verdeil (1861) *De l'industrie moderne*, Paris, Masson et Garnier frères, p. 113.

L'entrepreneur accepte librement un concours que l'employé lui prête moyennant rémunération ou salaire. Aucun lien indissoluble ne les attache l'un à l'autre. Le commandement est naturellement dévolu à celui des deux à qui incombe la responsabilité des actes de l'autre, et l'obéissance est d'autant plus facile à ce dernier, qu'il peut toujours s'y soustraire par un simple acte de sa volonté. Cette obéissance, d'ailleurs, est circonscrite et n'emporte aucune idée de servitude. Le subordonné n'est el que dans le travail ; en-dehors de là il est l'égal du maître. Et la preuve de la parfaite égalité qui règne entre eux, c'est qu'aucune influence étrangère n'a déterminé leur rôle respectif ; c'est que ces rôles peuvent être intervertis par les mêmes causes qui les ont produits : tel qui était subordonné la veille peut devenir maître le lendemain, et *vice versa*.⁷⁹

Dans cette situation, les rapports devraient être faciles et bienveillants, et cependant on les voit souvent tendus et hostiles, soit parce que l'entrepreneur outrepassse ses droits ou s'en fait une fausse idée, soit parce que l'employé néglige ses devoirs ou les ignore.

Le droit évident de l'entrepreneur est d'exiger des hommes qu'il emploie l'entière exécution d'un contrat tacite qu'ils ont librement accepté ; mais ce droit ne va pas au-delà.

Nous ne vivons plus à l'époque où les institutions tendaient à consolider une hiérarchie sociale arbitrairement établie ; où, parmi les citoyens, les uns naissaient pour le commandement, les autres pour l'obéissance ; où la subordination subsistait en-dehors des fonctions et assujettissait les personnes. De nos jours, l'employé, commis ou ouvrier, l'homme, dans quelque condition qu'il soit placé, est libre ; il est libre jusque dans la subordination et l'égal de celui auquel il obéit. Le salaire qu'il reçoit ne le constitue pas à l'état d'infériorité vis-à-vis de celui qui le paye, pas plus que la rémunération que l'entrepreneur obtient d'autres hommes ne lui impose de particulières obligations. La société est ainsi faite, qu'aucun de ses membres ne peut satisfaire ses besoins sans le secours des autres membres. Il existe entre eux un échange de services compensés.

⁷⁹ François Etienne Molot (1846) *Le contrat de louage d'ouvrage et d'industrie, expliqués aux ouvriers et à ceux qui les emploient*, Paris, Chaix, p. 80.

Aussi l'entrepreneur s'abuse-t-il qui se considère comme le bienfaiteur des hommes dont la coopération lui est indispensable, par cela seul qu'il les fait travailler. Certes, nous ne voulons par nier l'existence de l'ingratitude ; ce vice vit encore, odieux comme au temps antique où une loi le punissait ;⁸⁰ mais il faut bien reconnaître que la réception d'un salaire péniblement gagné ne comporte pas de reconnaissance.

L'entrepreneur ombrageux, exigeant, prévenu, qui ne voit dans ses employés que des ingrats, gardera difficilement à leur égard la mesure convenable et apportera dans ses rapports d'atelier et de bureau une disposition d'esprit nuisible à ses intérêts. Dans une hiérarchie, toute conditionnelle, fondée sur les nécessités du travail, son commandement sera inutilement vexatoire et dur. D'autre part, l'ouvrier, ou le commis, qui voit ses services mal appréciés et dont l'amour-propre est constamment froissé, loin de s'intéresser à la prospérité de l'entreprise, n'apportera dans ses fonctions qu'une activité apparente. C'est que, en effet, la probité généralement observée, dans le sens passif, par un employé mécontent, ne l'est pas toujours, dans le sens actif, comme sentiment du devoir et comme obligation due au contrat. Tel qui professe un respect absolu pour la propriété matérielle et qui répugnerait à s'approprier la plus petite parcelle du bien d'autrui, ne se fera aucun scrupule de porter indirectement préjudice à l'entrepreneur dont il a à se plaindre. Par esprit de représailles, il travaillera peu ou travaillera mal ; il causera volontairement un dommage sans que sa conscience le lui reproche, comme s'il n'y avait d'action coupable que celle qui procède de la cupidité ! Comme si un manque d'égards justifiait une sorte d'abus de confiance ! Ainsi s'introduit l'antagonisme au sein des entreprises, antagonisme funeste qu'un peu de bienveillance mutuelle et un sentiment plus exact des droits et des devoirs préviendraient.

Il faut le dire et le dire bien haut, l'injustice en aucun cas n'autorise une autre injustice. En supposant donc que l'employé ait à se

⁸⁰ Anonyme (1839) « Gratitude, ingratitude », *Encyclopédie des gens du monde*, Paris, Treutzel et Würtz, vol. 12, p. 776.

plaindre des procédés de l'entrepreneur, il ne peut dignement, honorablement, se dégager de ses obligations envers lui qu'en changeant de maître ; s'il n'use pas de cette faculté, il est tenu, par devoir, par honneur, d'agir constamment dans l'intérêt de celui qui l'emploie, de celui qui le paye. Toutefois, le déplacement des rapports dans une entreprise, le fréquent changement de personnes ne s'opèrent pas sans inconvénients. L'employé qui ne peut se fixer nulle part, l'entrepreneur qui ne s'attache à aucun employé, outre qu'ils révèlent un défaut de sociabilité et d'administration, se nuisent à eux-mêmes. Le premier n'obtiendra jamais, dans une maison, la position réservée aux longs services et au dévouement éprouvé ; le second inspirera à ses employés une indifférence égale à celle qu'il leur montre. Ceux-ci, connaissant l'instabilité de leur position, et parmi eux, les plus intelligents, les plus utiles, chercheront et trouveront ailleurs la sécurité, les égards qui leur manquent, et tout naturellement l'entreprise souffrira de leur éloignement.

Il est de l'intérêt bien entendu de l'entrepreneur de conserver le personnel qu'il emploie, en tant que ce personnel est probe et laborieux. A cet effet, il doit, autant que possible, établir dans sa gestion un système d'avancement pour ses commis, et rechercher, étudier les moyens par lesquels il peut améliorer la condition de ses ouvriers. Un des rares auteurs qui se sont occupés des administrations privées, M. Guilbault, dit judicieusement à cet égard :

« L'intérêt est le mobile tout-puissant du travail de l'homme. Cela est surtout d'une vérité absolue dans l'industrie et dans le commerce. Dans la sphère gouvernementale, dans la magistrature, dans les hautes régions des sciences, des lettres et des arts, le retentissement du nom est, sinon le but, au moins une grande partie de la récompense des efforts. Dans les associations ordinaires, quelques puissantes qu'elles soient, les chefs ne peuvent demander rien de plus à leurs agents qu'un dévouement relatif à leur intérêt en jeu dans l'association. Ceci nous semble une vérité incontestable, et

nous croyons qu'une bonne administration doit en faire la base de ses combinaisons. »⁸¹

« Partant de là, ajoute-t-il, si ce n'était pas émettre des principes peut-être un peu hors des habitudes, nous dirions : Trouvez le moyen d'intéresser tous vos agents, depuis le plus petit jusqu'au plus grand, au succès de vos combinaisons. En disant d'intéresser les agents, nous ne voulons pas seulement dire de largement les payer, mais encore de faire en sorte qu'une partie, quelque minime qu'elle soit, de leurs gains soit attachée aux bons résultats de l'association. »⁸²

Il va sans dire que ces conseils sont donnés sans que leur auteur aspire à les voir formuler en lois.

Tout entrepreneur, celui-là même dont le système est de payer le moins possible le travail d'autrui, trouverait de fort bonnes raisons pour repousser une demande en participation de bénéfices qui émanerait de ses employés. Il pourrait leur répondre avec justice : « Votre prétention d'obtenir une part de mes profits serait légitime, si, en cas de perte, vous consentiez à la réduction de vos salaires ; mais en l'état de nos rapports, et, quoi qu'il arrive, la rémunération de votre travail vous étant garantie, ce n'est à nul autre qu'à moi que les bénéfices de l'entreprise reviennent. Moi seul encours les risques d'opérations aléatoires dans lesquelles toute ma fortune est engagée ; seul je dois jouir de leur profit, puisque seul, le cas échéant, j'en supporte les pertes. »⁸³ Aussi n'est-ce pas sous forme de sommation que les propositions de cette nature se produisent ; elles n'en méritent que mieux un examen réfléchi, car le résultat de leur application générale serait non pas de réduire les profits des entreprises, mais, au contraire, de les augmenter en tendant davantage les ressorts de l'émulation et de l'activité humaines.

⁸¹ C.-Adolphe Guilbault (1865) *Traité de comptabilité et d'administration industrielles*, Paris, Guillaumin, p. 137.

⁸² *Ibidem*, p. 138.

⁸³ Cf. Jacques -Paul Migne et X. Villaume (1854) *Collection intégrale et universelle des orateurs sacrés du premier et du second ordre*, Paris, Imprimerie catholique du Petit-Montrouge, vol. 48, p. 816.

En effet, pour qu'un employé déploie toutes ses facultés productives et les applique à un travail déterminé, il faut qu'il éprouve ce sentiment qui soutient, dans ses épreuves, l'humanité elle-même ; il faut qu'à ses yeux brille l'espérance d'une condition améliorée ; il faut qu'il sache que toute aptitude, toute activité qui, dans une entreprise, s'élèvent au-dessus de la routine et du niveau moyen seront récompensées.

C'est à l'entrepreneur ou à ses délégués de découvrir le mérite. L'impartialité doit leur servir de guide, car, à défaut, la récompense serait stérile. L'homme n'apprécie toutes choses que par relation et par comparaison. A ses yeux, le salaire n'a qu'une valeur relative. Un employé évalue le sien par rapport aux services qu'il rend, et par la comparaison qu'il en fait avec le salaire de ses collaborateurs. Il en résulte que si la récompense s'égare, l'émulation qu'on en attend ne se produira pas.

Nous ne prétendons pas dire qu'en agissant toujours avec discernement et justice, l'entrepreneur parviendra à contenter également tous ses employés. L'impossibilité à cet égard tient à la faiblesse humaine. En général, chaque employé, en se jugeant soi-même, surfait son mérite et exagère les services qu'il rend. Il en est qui s'aveuglent tellement sur leur propre valeur, chez qui le sentiment de la personnalité est si développé, qu'ils se considèrent comme *indispensables*. On doit sourire à ces écarts de la vanité sans trop s'en préoccuper. La suprême habileté de l'entrepreneur consisterait à utiliser jusqu'aux défauts des hommes qu'il emploie. Il doit, en tout cas, ne pouvant prétendre à changer leur nature, accepter les hommes tels qu'ils sont.

L'ouvrier, dit-on, se fait généralement une fausse idée de l'égalité, il se considère injustement comme soumis à un régime inique ; il subit trop aveuglément l'influence de préjugés hostiles à l'entrepreneur ; mais, en même temps, il est sensible aux procédés dont on use à son égard, et accepte avec reconnaissance toutes les mesures qui ont pour but d'améliorer sa condition. Or, cette amélioration peut souvent être obtenue sans qu'il en coûte le plus léger sacrifice à l'entrepreneur, par exemple, par la forme donnée aux salaires.

Ordinairement, les salaires sont à la journée ou aux pièces.

Les salaires à la journée ont un taux moyen fixe, qui est limité par les conditions de la production industrielle ; leur élévation est subordonnée à une foule d'influences que l'entrepreneur le mieux intentionné ne peut modifier en faveur des ouvriers, et que l'entente des ouvriers ne peut changer au préjudice des patrons. C'est ce qui explique l'inefficacité des grèves qui sont faites dans ce but. Les taux fixes des salaires subissent pourtant une variété relative. Ils varient nécessairement entre ouvriers de profession semblable par l'inégale habileté qui existe entre eux ; ils varient entre ouvriers de métiers différents, parce que la production qui leur sert de base est différente ; ils varient encore, et par la même raison, entre ouvriers de diverses nations. Ainsi, dans deux produits de même espèce créés en France et en Angleterre, le taux des salaires des nationaux qui ont concouru à leur confection sera nécessairement inégal, si le prix de la matière première est plus élevé dans un pays que dans l'autre. Supposons que le prix de revient de ces produits soit 100 dans les deux pays, et que le prix des matières employées diffère de 5 pour 100, aussitôt la même différence s'établira dans la main-d'œuvre des produits, et tournera au profit des ouvriers du pays où le coût des matières est le moins élevé. Mais ces salaires inégaux peuvent être portés à leur maximum, sans diminuer les profits de l'entrepreneur ou la rémunération des capitaux engagés dans la production, par l'adoption du travail aux pièces ou à façon qui, partout où il a été substitué au travail à la journée, a produit ce double avantage : plus de travail obtenu par l'entrepreneur pour la même somme dépensée ; un salaire plus élevé pour l'ouvrier relativement à la durée de son travail.

L'ouvrier aux pièces acquiert son entière liberté d'action, et le profit qu'il retire de son travail est proportionné à son intelligence, à son activité. La récompense est ici en rapport de l'habileté, de l'effort déployés, ce qui réponde à une idée de parfaite justice. D'autre part, l'entrepreneur connaît d'avance le chiffre exact de la main-d'œuvre, et dégage sa production d'une inconnue, ce qui est le but vers lequel il doit tendre, en même temps qu'il peut diminuer ses frais de surveillance. Il est vrai que l'action de l'ouvrier aux pièces peut s'exercer au préjudice du patron, soit par le gaspillage

des matières et des outils, soit par une exécution défectueuse, mais le même inconvénient, plus inévitable encore, existe dans le travail de la journée. Donc, dans l'intérêt de l'ouvrier, dans son propre intérêt, l'entrepreneur doit, autant que possible, adopter le système du travail aux pièces.

Lorsque ce mode de rétribution est impraticable, et la nature d'innombrables travaux l'exclut, le ressort de la responsabilité chez le salarié se détend, à moins que l'entrepreneur ne trouve un moyen indirect de stimuler son ardeur. On peut facilement exiger de tout ouvrier à la journée un nombre déterminé d'heures de travail, mais une certaine quantité de travail est plus difficile à obtenir de lui. S'il n'est pénétré du sentiment du devoir, ou s'il n'a aucun intérêt immédiat à développer toute son activité, l'ouvrier à la journée produit relativement peu, alors même qu'il est l'objet d'une surveillance étroite et continue ; il produit moins encore s'il nourrit un sentiment d'irritation contre l'entrepreneur. Celui-ci ne doit pas oublier que l'homme est toujours libre par un certain côté, même lorsqu'il est chargé de chaînes ; que l'esclave lui-même, contenu par la crainte, qui est soumis à un travail réglementé, peut toujours dérober une partie de son activité sous les yeux mêmes du maître qui l'observe. Il en résulte que la bienveillance est la meilleure base sur laquelle l'entrepreneur puisse établir ses rapports avec ses ouvriers à la journée. La bienveillance, qui, du reste, n'exclut pas la fermeté et qui ne doit, en aucun cas, dégénérer en faiblesse, a pour effet d'attacher l'ouvrier au patron, bien mieux qu'un contrat signé des deux parties. Ce genre de contrat, exceptionnellement pratique, offre des inconvénients tels, que jamais l'entrepreneur ne devrait y avoir recours, car il suffit, pour qu'il tourne à son préjudice, que l'ouvrier regrette son engagement. Sans doute, cet engagement peut obliger l'ouvrier à travailler dans un atelier exclusivement pendant un temps déterminé, mais il en peut le forcer à travailler mieux ; or, quel avantage le patron a-t-il à conserver un ouvrier mécontent qui applique son habileté à mal faire ? De cette considération ressort la nécessité, pour l'entrepreneur, de conserver son entière liberté vis-à-vis du travailleur qu'il emploie, et de laisser à ce dernier une liberté réciproque.

La liberté du travailleur peut, sans réelle utilité, sans avantage pour une entreprise, être entravée par d'arbitraires dispositions introduites dans les règlements d'atelier.

Ces règlements ont leur raison d'être principalement dans la grande industrie où le personnel ouvrier est considérable. Quand leur but est de prévenir la fraude, de maintenir l'ordre intérieur, d'assurer la ponctualité de l'arrivée au travail, et qu'ils ont pour résultat l'avantage collectif des travailleurs et du patron, ces règlements sont bons ; ils sont défectueux, au contraire, s'ils empêchent ou simplement s'ils gênent la satisfaction des besoins physiques des ouvriers ; si le nombre d'heures de travail qu'ils prescrivent excède les forces humaines ; si les cas de pénalité, sous forme d'amendes, y surabondent, et surtout si la retenue de ces amendes s'opère au profit particulier de l'entrepreneur. Que, par exemple, au lieu d'en appliquer le produit à la caisse de secours destinée à soulager les travailleurs malades ou blessés, l'entrepreneur s'approprie le montant des amendes en vertu d'une disposition réglementaire, son droit ne pourra être contesté ; seulement voici ce qui arrivera : l'ouvrier, voyant là un moyen indirect d'amoindrissement de son salaire, amoindrira, par représailles, sa production. De même, l'ouvrier à la journée acceptera telle dure condition de travail qui lui sera réglementairement imposée, sans mécontentement apparent, mais non sans mentale protestation. Il travaillera, au besoin, quatorze, quinze heures par jour. Produira-t-il davantage ? Son activité sera-t-elle soutenue ? Non, car l'expérience a prouvé que partout où la journée se prolonge au-delà de dix heures, de douze heures, limite extrême, le travail perd de plus en plus de son efficacité. Il faut donc écarter d'un règlement d'atelier toute disposition inutile, abusive, vexatoire, dont l'effet certain se produit au préjudice de l'entreprise et du travailleur irrité.

Parfois, la prospérité d'une entreprise dépend absolument de l'amélioration du sort des ouvriers qu'elle emploie, et, chose remarquable, lorsque les nécessités particulières d'une industrie imposent la recherche de cette amélioration à l'esprit de manufacturiers intelligents, il est rare que les moyens de la réaliser ne se découvrent pas.

Nous pourrions nommer les administrateurs d'une importante société industrielle qui ont résolu un problème de ce genre, environné des plus ardues difficultés.

Cette société exploite, en France, une houillère perdue dans le fond des terres.⁸⁴ L'obstacle qu'elle eut à surmonter dès le début de ses opérations consistait à réunir un certain nombre de mineurs et à les décider à se fixer au lieu désert d'exploitation. Comment obtenir ce résultat ? Par l'élévation des salaires ? Non, car les frais d'extraction eussent absorbé les profits de l'entreprise. En répartissant le travail à forfait ? Non encore, car la nature de l'industrie excluait cette forme de rémunération. Cependant, le problème posé demandait une prompt solution. Les rares travailleurs que la mine employait étaient des ouvriers nomades que le chômage éloignait momentanément des centres de population, et qui bientôt y retournaient. Or, voici par quelle intelligente combinaison les habiles administrateurs de la société en question parvinrent à compléter et à s'attacher définitivement le personnel ouvrier dont ils avaient un impérieux besoin.

Ils firent construire, sur les terrains improductifs dépendant de l'exploitation, quelques habitations avec rez-de-chaussée, premier étage et jardin relativement vaste, puis en proposèrent l'acquisition à des ouvriers mariés, en leur facilitant le moyen de se libérer.

La société vendait le petit immeuble trois mille cinq cents francs, payables par une retenue hebdomadaire de cinq francs sur le salaire. Aussitôt le contrat conclu, l'ouvrier prenait possession de l'habitation et y installait sa famille. Le versement hebdomadaire était obligatoire ; il était facultatif à l'ouvrier d'en augmenter le chiffre, ce qui non-seulement rapprochait l'époque de sa libération, mais encore le faisait jouir d'un intérêt sur les sommes versées par anticipation. L'ouvrier sans épargnes qui ne pouvait anticiper les paiements voyait, après une quinzaine d'années, sa dette éteinte, et devenait entièrement propriétaire d'un immeuble propre, commode, aéré, qu'il avait acquis au prix qu'il eût payé la simple loca-

⁸⁴ Il s'agit peut être de la Société de Commentry-Fourchambault. Voir Amédée Burat (1867) *Les houillères de la France en 1866*, Paris, Baudry, p. 97.

tion d'un logement d'ouvrier dans un centre populeux. Il y avait donc pour lui avantage réel, et avantage pour la compagnie, qui faisait, il est vrai, les avances de la construction, mais qui retirait intérêt de ces avances, en même temps qu'elle utilisait une partie des terrains improductifs et sans emploi de la mine.

Les premières habitations étant occupées par des mineurs désormais attachés à l'exploitation, on en construisit de nouvelles qui furent successivement cédées, aux mêmes conditions, à d'autres travailleurs. Enfin, une dernière mesure prise par la société houillère vint compléter l'amélioration poursuivie. Elle se chargea de l'approvisionnement en gros de substances alimentaires destinées aux besoins des familles réunies, et les livrait au prix de revient, permettant ainsi au consommateur de profiter directement de la différence du prix de vente que, dans son isolement, il eût laissée aux mains des marchands intermédiaires. Cette autre mesure, sans être onéreuse à la société qui en avait pris l'initiative, équivalait à une augmentation de salaire. Ainsi le comprirent les ouvriers, qui affluèrent à la mine et fournirent le contingent nécessaire à son exploitation. Le but des administrateurs était atteint. Tant il est vrai que la bienveillance est la meilleure base sur laquelle doivent s'établir les rapports entre entrepreneurs et employés.

CHAPITRE IV

DES SERVICES ADMINISTRATIFS

I

Direction.

On appelle *services*, les divisions et les subdivisions que l'action administrative subit.

Le nombre des services est indéterminé. Il dépend de la nature et de l'importance des entreprises.

A proprement parler, il n'existe pas de services dans le petit commerce et dans la petite entreprise, où l'action individuelle du seul intéressé suffit à la gestion, du moins les services sont-ils là indistincts, confondus ; mais à mesure que l'importance d'une entreprise s'accroît et que le concours d'un certain nombre d'hommes est nécessaire à son fonctionnement, il y a partage d'attributions, division de l'action administrative, et partant *services*.

En général, les services administratifs sont plus nombreux dans l'industrie que dans le commerce, parce que, en outre des actes de gestion communs aux deux modes d'affaires, l'industrie emploie un personnel spécial, technique, sur les opérations duquel l'action administrative s'étend. Ainsi, dans la grande industrie, aux services de

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

direction, de correspondance, de caisse, de comptabilité, etc., que le commerce en gros comporte, se joignent les services spéciaux des usines, en sorte que, par l'étude des services administratifs industriels, on peut acquérir la connaissance des services administratifs commerciaux.

Prenons donc pour objectif une grande entreprise industrielle.

Le premier service qui se présente dans l'ordre hiérarchique est celui de la direction.

Soit que les risques et la responsabilité d'une entreprise incombent à un seul individu, soit que la gestion en soit dévolue à des administrateurs, à des gérants mandataires d'actionnaires, les conditions de direction sont au fond toujours les mêmes. C'est à la direction qu'appartient l'initiative. C'est elle qui associe et conduit, dans la production, le travail et le capital, qui délimite la sphère des opérations ; qui, dans les échanges, dans les transactions, met en rapport l'offre et la demande. Elle nomme aux fonctions, elle organise les services, elle prévoit, elle pourvoit, surveille, compare, contrôle. Là est le plus utile usage que les administrateurs, gérants, chefs d'entreprise, puissent faire de leur autorité, de leur intelligence et de leur temps. Qu'ils élargissent leurs attributions sans excéder leurs forces ; qu'ils occupent de tous les détails de l'entreprise si la chose est possible, c'est un bien, car nul autre n'y est plus intéressé qu'eux. L'entrepreneur trouve dans sa personne le serviteur le plus fidèle, le plus sympathique, le plus dévoué, et de son application au travail, de l'activité qu'il déploie, dépend jusqu'à un certain point l'activité individuelle de ses subordonnés.

L'activité du chef, dans une entreprise, a la vertu d'une flamme qui éclaire et réchauffe les objets placés à ses entours. Selon que cette activité est constante ou fugitive, l'ardeur qu'elle communique est éphémère ou soutenue. Rien ne la supplée, rien ne la remplace, mais elle peut s'exercer d'une façon plus ou moins utile. Travailler soi-même, c'est bien ; savoir faire travailler les autres, c'est mieux encore. A la rigueur, ce résultat peut être obtenu par une surveillance éloignée ; il suffit que cette surveillance se soit réservée les moyens de suivre les opérations et de constater leur résultat ; il suf-

fit qu'elle soit toujours éveillée, intelligente, éclairée, et qu'elle révèle opportunément son existence.

La comptabilité s'attarde-t-elle ? La vente est-elle ralentie ? Est-ce la correspondance qu'on néglige ? Les dépenses de fabrication, de frais généraux se sont-elles accrues ? Pourquoi ? S'il y a embarras, retard permanent dans un service, est-ce la faute des hommes, ou effet inévitable ? Ce sont les cas de cette nature qui fixent alors plus particulièrement la surveillance, qui appellent l'attention spéciale de la direction.

Le soin qu'elle donne à la gestion intérieure ne doit pas lui faire négliger la recherche des inventions, procédés, découvertes qui intéressent le perfectionnement de son industrie. L'un des principaux mérites de l'administrateur, du directeur, consiste à s'assimiler les idées pratiques d'autrui et à favoriser leur mise en œuvre. Une autre qualité essentielle à l'entrepreneur consiste dans le discernement qui préside au choix des hommes qu'il place à la tête des services de son administration. Du moment qu'il a besoin de collaborateurs auxquels il délègue tout ou partie de ses pouvoirs, de son autorité ; qui, en son lieu et place, reçoivent des valeurs, des marchandises ; qui achètent et vendent pour son compte et engagent ses capitaux, on comprend que l'entrepreneur doit prendre certaines précautions. Tout naturellement, il choisira pour suppléants, pour auxiliaires d'honnêtes gens. Doit-il entièrement se confier à leur probité ? Non. Une administration qui n'admet pas la faillibilité des employés est vicieuse. L'administration la mieux organisée est celle qui, armée contre les malversations, contre les abus, prévient jusqu'aux erreurs. Sans doute, il ne faut pas trop légèrement suspecter la probité des gens, sans toutefois s'y confier trop aveuglément. L'entrepreneur qui doute indistinctement de la probité de tous les hommes est lui-même un malhonnête homme ; mais celui qui la suppose indistinctement chez tous est un sot. Aussi un administrateur prévoyant cherchera-t-il à se prémunir contre les abus possibles des hommes qu'il emploie, et il y parviendra, indépendamment d'une surveillance active et continue, par la division du travail, par le judicieux partage des emplois, par la rigoureuse séparation des fonctions incompatibles.

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

On peut réputer incompatibles les fonctions déléguées qui, exercées par le même employé, permettent les abus ou rendent possible la perpétuité des erreurs.

Il y a incompatibilité, dans une entreprise, entre les fonctions techniques et les fonctions administratives. La dissemblance de ces fonctions justifie déjà leur séparation, mais il reste à faire toucher du doigt l'inconvénient de leur réunion et les abus qui peuvent en résulter.

Supposons qu'un ingénieur, agent d'une société industrielle, soit à la fois, dans une usine, chef des services technique et administratif. C'est le cas qui souvent se présente à l'exclusion du cas inverse. Jamais il ne viendra à l'esprit d'un entrepreneur de charger un employé, ignorant les procédés, les pratiques de la fabrication, d'un service technique, tandis qu'assez fréquemment on voit un ingénieur, préparé par de spéciales études à l'exercice de fonctions spéciales, investi en même temps de fonctions administratives.

Eh bien ! nous disons que ce cumul est vicieux, parce qu'il annihile la pondération des deux services.

L'ingénieur responsable de la fabrication pourra facilement en dissimuler les résultats, si les écritures destinées à les reproduire sont tenues par lui ou sous ses ordres. Il appliquera arbitrairement on fera appliquer à un travail des dépenses qui en concernent un autre, et cela aussi souvent qu'il le voudra et sans que sa fausse manœuvre parvienne à la connaissance du chef de l'entreprise. Raisonnons dans un cas déterminé.

L'ingénieur propose au chef éloigné de l'entreprise la construction d'un nouvel immeuble, en faisant suivre son projet d'un devis estimatif des dépenses qu'elle entraîne.

L'utilité de la construction est démontrée ; le chiffre de la dépense fait seul hésiter l'entrepreneur à l'autoriser. Il s'agit ici d'immobiliser une valeur considérable et l'on comprend l'accueil réservé qui ordinairement est fait aux propositions de cette nature. Cependant, après mûre délibération, le chef de l'entreprise autorise la nouvelle construction ; mais, notons le fait, il eût à coup sûr refu-

sé, si les dépenses eussent dû excéder le chiffre du devis, et ce n'est qu'après avoir été rassuré à cet égard qu'il donne son autorisation.

Or, l'immeuble étant en cours de construction, l'ingénieur constate une erreur dans les calculs de son devis : il prévoit que les dépenses dépasseront sensiblement le chiffre sur lequel il étayait et justifiait sa proposition, et que le chef de l'entreprise, informé du fait, en éprouvera un vif mécontentement. Dans ces circonstances, ne sera-t-il pas tenté de couvrir son erreur par l'emploi de moyens que le cumul a mis à sa disposition ? Pouvant faire appliquer à l'entretien général des immeubles, par exemple, partie des dépenses de matières et de main-d'œuvre imputable à la nouvelle construction, de manière à faire concorder les dépenses apparentes avec le chiffre connu de son devis, hésitera-t-il ? Ne suffit-il pas, d'ailleurs, que l'abus soit possible pour chercher à s'en prémunir ?

Il convient donc que l'ingénieur, que le spécialiste, que l'homme technique consacre exclusivement son temps et ses connaissances scientifiques aux travaux indéfiniment perfectibles de la fabrication, et qu'un autre que lui, indépendant de son autorité, soit chargé des écritures qui ont pour but d'en reproduire les variations. Ce dernier, étranger aux pratiques de la fabrication, irresponsable de ses résultats, n'ayant, en aucun cas, intérêt à les dissimuler, offre une garantie que ne présente pas au même degré l'ingénieur sous la direction duquel les travaux s'exécutent.

Il y a incompatibilité entre la fonction de l'employé chargé de constater le temps des ouvriers et la fonction de l'employé qui les paye. Qui ne comprend que, exercées par un seul homme, ces deux fonctions puissent tenter la cupidité. En portant sciemment au compte d'un ouvrier plus de journées ou d'heures de travail qu'il n'en a réellement, l'employé prévaricateur ne payera que le salaire dû et profitera de la différence.

Il y a incompatibilité entre la fonction de l'employé qui achète les matières nécessaires à la fabrication et la fonction de celui qui les emploie, car, en supposant que le premier retire un profit illicite des opérations dont il est chargé, le second, dont l'intérêt moral est de produire au prix le plus réduit, signalera le défaut de rapport existant entre la qualité des matières et leur coût.

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

Il y a incompatibilité entre la fonction de caissier et celle de teneur de livres, parce que les écritures servent de contrôle aux opérations de la caisse et que, par la réunion des deux fonctions, si ce contrôle subsiste pour les erreurs involontaires, il n'existe plus pour les abus prémédités.

Enfin, il y a incompatibilité entre les services actifs et les services de vérification et de surveillance. Ceux-ci, en effet, n'ont plus de raison d'être s'ils ne sont distincts et séparés de ceux-là.

La séparation des fonctions incompatibles touche à l'organisation des services, et la responsabilité de cette organisation incombe à l'autorité la plus haute : à la direction.

C'est encore la direction qui, indépendamment du contrôle permanent établi pour la régularité des services, inspecte et vérifie les écritures, ce qui suppose une connaissance approfondie de la comptabilité.

La vérification des écritures est nécessairement partielle et circonscrite. L'homme le plus actif et le plus perspicace ne peut, en un ou deux jours qu'il consacre à ce genre de travail, suivre, dans tous leurs détails, les innombrables opérations, qu'un nombreux personnel administratif a effectuées pendant un exercice ou pendant un semestre. Sous ce rapport, sa vérification aura les bornes qu'il se sera imposées, mais elle sera illimitée et efficace, en ce sens qu'elle pourra s'exercer, à fond, sur telle partie de tout qu'il aura choisie.

Par exemple, il se fera présenter la balance, le grand-livre et le journal.

La balance, on le sait, est une pièce de comptabilité dans laquelle se résume la situation générale d'une entreprise. Elle donne, par catégories distinctes, l'ensemble des valeurs actives et passives.

Les investigations du vérificateur porteront sur une de ces valeurs, supposons sur celle qui ressort en solde débiteur, dans la balance, sous la rubrique : *Magasin de l'usine* ou *Magasin*.

Il sait que ce solde représente la valeur des matières qui existaient en magasin à la fin du mois dont la balance porte date ; il sait aussi que ladite balance est extraite des comptes du grand-livre.

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

Il ouvrira le grand-livre au compte *Magasin de l'usine*, additionnera les sommes du débit et du crédit dont les totaux, et portant leur solde, devront correspondre aux sommes portées dans la balance en regard du libellé : *Magasin de l'usine*.

Il constatera, à l'ouverture du compte au grand-livre, un solde débiteur représentant la valeur du stock des matières à l'époque du dernier inventaire. Se reportant au livre des inventaires, il s'assurera que le total des valeurs des matières récolées au 31 décembre est conforme à ce solde.

Le détail relatif aux matières mouvementées qui manque au grand-livre, il le trouvera au journal, et les articles du journal devront être passés d'après les documents émanant du service du magasin.

Entre ces documents résumant le mouvement des matières entrées et sorties, et les livres spéciaux du magasin, il existe une corrélation étroite, une concordance obligatoire que le vérificateur devra constater. A cet effet, si le lieu où se centralisent les écritures de l'entreprise est séparé de l'usine, le vérificateur se déplacera et ses investigations continueront dans l'usine même.

Là, les journaux d'entrées et de sorties du magasin, les comptes du livre des fournisseurs, du livre d'applications et du livre des matières lui donneront tous les éléments d'une vérification approfondie, qu'il étendra ou restreindra à sa convenance. Il pourra s'assurer, par exemple, que le solde débiteur du compte *Magasin* dont il a constaté le chiffre dans les écritures centrales et qui a servi de point de départ à ses investigations, se compose des soldes totalisés des divers comptes ouverts au livre des matières. Tout défaut de concordance révélerait une anomalie. Examinant ensuite, séparément, quelques-uns de ces comptes, il remontera à l'origine des entrées et suivra l'application des sorties à l'appui desquelles des pièces justificatives lui seront fournies. Enfin, déterminant le solde d'un ou de plusieurs comptes, au moment de son inspection, et opérant l'inventaire partiel des matières dont ces comptes attestent l'existence, le vérificateur arrivera à constater l'irrégularité ou l'exactitude des opérations du magasin et des écritures affectées à ce service.

Toutes les autres valeurs de la balance peuvent être l'objet d'une vérification semblable.

Veut-on s'assurer que le solde du compte *Débiteurs* du grand-livre est exact ? On relèvera les soldes des comptes courants, qui, totalisés, devront donner un chiffre égal à celui du grand-livre.

L'examen attentif de quelques-uns de ces comptes permettra d'en apprécier la régularité comptable. Pour acquérir la preuve de leur régularité de fait, le vérificateur aura recours à la correspondance. Il sait qu'un tiers reste débiteur aussi longtemps que, ayant reçu une valeur, il n'a pas complètement livré une autre valeur en échange ; mais il n'y a aucune certitude qu'une valeur est due que lorsque le tiers qui l'a reçue a reconnu le fait. Or l'accusé de réception du débiteur ou la reconnaissance de l'exactitude de son compte sont, dans ce cas, une preuve péremptoire. C'est donc la lettre émanant du tiers débiteur que le vérificateur devra se faire présenter.

Il est inutile que nous indiquions plus longuement ici la pratique relative à la vérification des écritures. Cette pratique, nous l'avons dit, comporte la connaissance approfondie de la comptabilité et des services administratifs, dont nous allons nous occuper. Souvent elle s'exerce par délégation, comme d'ailleurs s'exercent les autres fonctions subalternes. Les commis,⁸⁵ auxiliaires salariés de l'entrepreneur, le suppléent dans les actes multiples de sa gestion. Mais bien qu'il existe, dans les grandes entreprises, des employés supérieurs, qui sous le nom d'inspecteurs, de contrôleurs, de vérificateurs, sont chargés de la vérification et de l'inspection des services, leur tâche ne dispense pas la direction d'une surveillance directe qui, partant de plus haut, sera d'autant plus redoutée, d'autant plus efficace.

⁸⁵ Le commis de marine était chargé de la comptabilité. Voir Louis-Marin Bajot (1814) *Répertoire de l'administrateur de marine*, Paris, Firmin Didot, p. 61.

II

Secrétariat. — Correspondance.

Un secrétaire est ordinairement le chef de ce service. Il est l'intermédiaire entre la direction et les bureaux. Il dépouille la correspondance, prend connaissance du contenu des lettres reçues, les soumet à l'attention du chef de l'entreprise, qui les annote dans le sens des réponses à faire, distribue aux chefs de bureau celles qui concernent leur service, les recueille, les classe, surveille leur enregistrement, répond aux lettres courantes et en général à celles dont la direction ne s'est pas réservé la *réplique*.

Comme toute lettre reçue peut être ultérieurement consultée et longtemps après sa réception, on doit toujours pouvoir la trouver, et sans longues recherches. A cet effet, on prend certaines précautions.

Chaque lettre reçue est pliée dans le sens de sa longueur, et l'on mentionne au dos :

- Le numéro d'entrée ;
- La date de la lettre et de sa réception ;
- Le nom du correspondant ;
- L'indication abrégée de son contenu ;
- La date de la réponse faite.

On constate une ligne d'un livre spécial d'entrée à ces indications, puis sur un autre livre dont l'en-tête des pages porte le nom, la profession et la demeure de chaque correspondant, on enregistre, dans l'ordre de leur réception, toutes les lettres émanant de lui, avec les indications mentionnées ci-dessus. Au moyen de son second livre et de son répertoire, on trouve instantanément, à un moment donné, parmi d'innombrables correspondants et d'innombrables lettres, celle qu'on a en vue, quel que soit le temps écoulé depuis sa réception.

C'est également pour faciliter les recherches qu'on a généralement adopté l'usage de placer, sur le copie-de-lettres, en tête de chaque lettre expédiée, deux folios, l'un au-dessus de l'autre, le premier reportant à la lettre précédemment écrite, le second indiquant la lettre ultérieurement adressée au même correspondant. On peut ainsi, par ces folios de repère, rapidement remonter jusqu'à la lettre particulière dont on veut avoir le texte sous les yeux.

Plus la correspondance d'une entreprise est volumineuse, plus nécessaire devient le minutieux travail qui a pour objet le classement et l'enregistrement des lettres reçues ; mais la partie la plus importante du service de la correspondance consiste dans la correspondance même.

Y-a-t-il un style commercial ? Nous voudrions pouvoir répondre négativement. Parmi les lettres d'affaires, il en est qui sont irréprochablement écrites ; d'autres, et c'est le plus grand nombre, sont exprimées en très-mauvais français et ornées de locutions particulières qui, intempestivement imitées, constituent ce qu'on appelle le style commercial. En voici le prototype :

« J'ai *bien* reçu *v/honorée* du 6 courant, par laquelle vous m'autorisez à fournir sur vous *m/mandat*, au 31 mai prochain, de 500 francs, pour solde de *m/facture* de décembre *écoulé*. »

« J'ai donc disposé ladite somme, *vous priant de lui réserver bon accueil*. »

« *Dans cet espoir, et en attendant vos prochains ordres, j'ai l'honneur d'être votre très-humble serviteur.* »⁸⁶

Voilà bien une lettre commerciale dans son style ordinaire. On al reconnaît *commerciale* à la mutilation et à la suppression de certains mots, à certains termes équivoques ou parasites, à la formule de salut, impertinente et servile à la fois, qui la termine.

L'équivoque est dans le second mot : « *bien*. » On ne sait, par cette expression, si la lettre a été reçue effectivement ou favorablement.

⁸⁶ Voir Dominique Joseph Mozin (1839) *La correspondance des Négocians ou Epistolaire commercial*, 2^e édition, Stuttgart et Tübingen, Cotta.

« *Vous priant de lui réserver bon accueil,* » est superflu. Le bon accueil fait à la traite consiste dans son paiement à l'échéance, paiement qui dépend bien moins de la recommandation inutile qui est faite au *tiré* que de sa solvabilité.

Si vous demandez compte de la mutilation des mots *votre, mon, ma,* on vous répondra que de cette abréviation résulte une économie de temps, chose précieuse. Le temps, en affaires, c'est de l'argent ; et que d'argent gagné, que de temps économisé par l'ingénieuse substitution des signes *v/, m/, m/*, à ces interminables mots : *votre, mon, ma* !⁸⁷

Ecoulé vaut mieux que ce dernier ; c'est plus *commercial*. Il est également *commercial* de ne se déclarer *serviteur très-humble* qu'à condition de recevoir de *nouveaux ordres* et *dans l'espoir* que la traite qu'on a fournie sera payée.

Cependant, laissez-nous croire qu'il n'éloignerait pas de lui les acheteurs, le commerçant qui, en semblable occurrence, écrirait tout simplement :

« En vertu de l'autorisation que vous m'en donnez par votre lettre du 6 courant, je fournis sur vous fr. 500, au 31 mai prochain, pour solde de ma facture de décembre dernier.

« Agréez, monsieur, mes empressées salutations. »⁸⁸

Quoique moins *commerciale*, l'expression de cette seconde lettre est-elle moins claire, moins concise, moins complète que celle de la première, et ne répond-elle pas au même besoin ?

Toutefois, hâtons-nous de reconnaître le bon côté de la tradition commerciale. Nous la suivrions scrupuleusement en ce qu'elle a d'utile, si nous étions chargé de la correspondance d'une maison.

Ainsi, en tête de chacune de nos lettres, nous indiquerions les nom, prénoms, profession et demeure du destinataire, dans le double but de bien établir son identité, et de prévenir l'erreur de suscription que pourrait commettre l'employé subalterne dont la fonction consiste à presser les lettres et à mettre l'adresse sur leur

⁸⁷ Cf. August Schiebe (1843) *Correspondance commerciale*, 2^e édition, Leipzig, Barth.

⁸⁸ Cf. aussi Louis Reignier (1820) *Lettres commerciales*, Strasbourg, Zeh.

enveloppe. Nous aurions aussi soin de confirmer, à chaque correspondant, l'envoi de nos précédentes lettres restées sans réponse, acte de prévoyance qui, entre autres avantages, supplée aux inconvénients qui peuvent résulter d'une lettre égarée ; mais notre imitation n'irait pas au-delà.⁸⁹

C'est dans une expression claire et concise que nous fixerions notre pensée. Nous rechercherions la clarté pour être plus tôt, plus facilement compris ; la concision comme moyen d'abrégier notre tâche, moyen bien autrement efficace que l'illusoire abréviation qui résulte de la suppression de quelques lettres d'un monosyllabe. Au besoin, nous écririons *intégralement*, dans une courte phrase, un long adverbe s'il était utile à l'expression de notre idée. Nous préférions une fort laide écriture lisible à une belle écriture illisible, et, novateur audacieux, nous chercherions à prouver qu'il n'est pas vrai que, plus on écrit, plus mal on doit écrire. La correction grammaticale, l'esprit même, dans une lettre d'affaires, ne nous scandaliseraient pas, tout en reconnaissant, d'ailleurs, que le véritable esprit, dans certains cas, s'affirme en ne se montrant pas. Nous nous ferions une méthode, dût-elle exclure toute idée d'imaginative et d'improvisation, méthode telle que, l'expression convenable une fois trouvée pour un sujet de correspondance, nous l'emploierions à tout sujet semblable ; et que de lettres, par ce moyen, nous pourrions écrire et expédier en un jour !

En effet, les opérations commerciales qui donnent lieu à correspondance dans une entreprise, si diverses qu'elles soient, se succèdent et se renouvellent chaque jour.

Par exemple, presque chaque jour on reçoit ou l'on expédie des marchandises ; on reçoit ou l'on renvoie, en paiement, des sommes ou des effets ; on fournit des traites, on autorise un autre à disposer sur soi, opérations qui constituent le sujet ordinaire d'une correspondance commerciale. Or, le plus souvent, la même formule, les mêmes termes d'une lettre écrite à l'occasion d'une opération dé-

⁸⁹ Voir Jean-Baptiste Dupuy (1822) *L'épistolaire commercial*, Lyon et Paris, Ayné et Leconte & Durey. (Dupuy était professeur de comptabilité, auteur du *Classique des commerçans, ou abrégé des commentaires des lois qui régissent le commerce en général*, L. Boget, 1822).

terminée, peuvent servir à toute lettre ultérieure ayant pour objet une opération semblable, quelle que soit la personne à qui elle est adressée. Cela est si vrai, que quelques maisons, de nos jours, ont adopté, pour la correspondance banale, l'usage de la lettre lithographiée. Quelques lignes manuscrites insérées dans le corps de l'imprimé, quelques chiffres posés à une place vide, et la lettre est faite. On peut, par ce moyen, se réserver le temps qu'exige la rédaction de lettres plus importantes, telles que celles relatives à la conclusion d'un achat, d'une vente, d'un contrat, d'un marché par correspondance.⁹⁰

Il faut, ici, clairement indiquer les principales conditions du marché, qui sont :

- 1° La désignation de la transaction ou du travail à exécuter ;
- 2° La qualité du travail ou de l'objet acheté ou vendu ;
- 3° La date, le lieu, la forme de la livraison ;
- 4° La date, le lieu et la forme du paiement.

On doit, autant que possible, prévenir les contestations ultérieures, et, dans ce but, stipuler les modifications qui peuvent résulter de la défectuosité du produit fabriqué, de l'altération des marchandises à recevoir ou à livrer, de la différence du poids, de la fausse mesure, du déchet, des retards de livraison, etc.

Autant qu'un acte notarié, les lettres de commerce, impliquant contrat, exigent du soin et de l'attention. Que les termes équivoques, les phrases à double sens, les locutions vicieuses soient bannis de leur rédaction.

La réponse à ces lettres doit reproduire les conditions acceptées ou refusées, et bien déterminer, s'il y a lieu, les modifications qu'on propose.

Enfin, lorsqu'il résulte de l'échange de ces lettres de nombreuses modifications aux conditions du contrat primitif, il ne faut pas négliger, dans les dernières, l'énumération détaillée des conditions

⁹⁰ C.-F. Rees-Lestienne (1834) *Manuel complet pour la correspondance commerciale*, Paris, Roret, 2^e édition.

définitives, en indiquant celles qui, d'un commun accord, en ont été exclues.

Les marchés, les traités conclus par acte spécial, en-dehors de la correspondance, comportent naturellement le même soin, la même réflexion, la même prévoyance que les contrats par lettres.

En ce qui concerne leur interprétation, aucune instruction particulière ne vaut l'exposition des principes d'équité que le Code civil consacre à cette matière.

III

Caisse.

L'étourdi, le débauché, le joueur seraient certainement déplacés dans un poste réputé corrupteur, et où d'irréparables pertes peuvent résulter de la simple inadvertance ; aussi choisit-on ordinairement, dans les entreprises, pour l'investir des fonctions de caissier, un employé à l'esprit posé, aux mœurs régulières, en la probité duquel la confiance puisse se reposer.

On n'exige de lui ni connaissances étendues, ni initiative d'aucune sorte, mais, essentiellement, l'attention froide et soutenue que comportent les recettes et les paiements qu'il fait pour compte d'autrui.

Hors de là, la fonction de caissier est passive dans une entreprise. Il n'a pas à s'occuper de la confection des factures dont il doit percevoir le montant, ni des titres de caisse qui justifieront ses paiements ; ces pièces lui arrivent dressées, collationnées, vérifiées par d'autres services, et lorsqu'elles sont régulières, revêtues des signatures exigées et dans la forme voulue, le caissier n'a plus qu'à poursuivre le recouvrement des unes et à opérer le paiement des autres.

Toutefois, fût-elle absolument réduite à un simple maniement de fonds, la fonction de caissier n'en conserverait pas moins une

grande importance. Il faut du calme dans l'activité, une main exercée et du coup d'œil pour effectuer, en quelques heures de la journée et sans erreur préjudiciable, le nombre de paiements et de recettes qui constituent le mouvement de certaines caisses. Car ce n'est qu'une partie de sa journée qu'un caissier peut consacrer à la reconnaissance des sommes qu'il reçoit et de celles qu'il paye. Avant de se livrer à ce travail et après l'avoir accompli, il est soumis à d'autres devoirs.

C'est au caissier,⁹¹ gardien habituel des valeurs du *portefeuille*, qu'incombe le soin du recouvrement des effets échus, de l'encaissement des factures et autres pièces à recettes. A cet effet, et en vue de l'action extérieure que ces recouvrements comportent, un ou plusieurs garçons lui sont adjoints, qui relèvent de lui et qui lui doivent compte de leurs démarches. De là un travail d'ordre, d'inscription et de distribution qui s'impose au caissier dès le commencement de la journée et qui précède ses rapports avec le public.

Aussitôt que la caisse est *ouverte*, comme on le dit au figuré, les recettes et les paiements se succèdent en si grand nombre, dans certaines maisons, que le caissier ne dispose plus du temps nécessaire pour en opérer instantanément l'inscription sur son livre. Il classe alors ses titres dans l'ordre des paiements qu'il fait, et ne les enregistre qu'après que la caisse est *fermée*.

Le livre ou carnet qui sert à cet enregistrement présente, ouvert, en tête de la page gauche, affectée aux recettes, le mot *Recettes*, ou *Doit*, ou *Débit*, et en tête de la page droite, affectée aux paiements, le mot *Dépenses*, ou *Avoir*, ou *Crédit*. L'inscription détaillée de toutes les sommes déboursées ou reçues pendant la journée doit être faite d'une façon telle, qu'on puisse clairement distinguer la provenance de toute recette et l'application de tout paiement.

Ce travail étant terminé, il reste une dernière tâche à accomplir, et qui a pour but la constatation de l'encaisse.

Les valeurs totalisées que le caissier possède en billets de banque et en monnaies diverses doivent être égales au solde de son livre, solde qu'il détermine en établissant la différence existant entre la

⁹¹ Voir l'avis d'Honoré de Balzac (1845) *Œuvres complètes*, Paris, Furne, vol. 14, p. 242.

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

somme des recettes, y compris l'encaisse de la veille, et la somme des paiements opérés dans la journée.

Pour arriver à cette constatation, il doit nécessairement récolter les valeurs éparses ou mêlées de son encaisse. Il réunit les billets de banque par liasses, compte et empile l'or, les écus, les pièces en argent, la monnaie en cuivre, les met en sacs, en forme des rouleaux, ce qui facilitera ses paiements du lendemain : puis, ces valeurs ainsi classées par espèces et réduites à leur plus petit volume, il porte le montant de chacune sur un bordereau offrant une disposition pareille à celle-ci :

<i>Situation de la caisse au</i>		18..
Billets de banque.	de 1 000 francs...F.	F.
	de 500 —....	
	de 200 —....	
	de 100 —....	
	de 50....—....	
Or.	Pièces de 100 francs... F.	F.
	— de 50 — .	
	...—...de 40...— .	
	...—...de 20...— .	
	...—...de 10...— .	
	...—...de 5...— .	
	En rouleaux.....	
Argent.	Guinées.....	F.
	Sacs de 1 000 francs. F.	
	Pièces de 5 francs.....	
	Pièces en rouleaux....	
Cuivre.	Pièces hors rouleaux..	F.
	En sacs..... F.	
	Hors sacs.....	F.
TOTAL.....		<u>F.</u>

Ce bordereau d'un usage quotidien, est ordinairement imprimé. Lorsque son montant est égal au solde du livre de caisse, on acquiert la preuve que les recettes et les paiements de la journée se

sont bien effectuées. On peut alors, et avec quiétude, placer les valeurs dans le coffre, et les y renfermer. Si au contraire, on constate une différence dans l'encaisse, il faut en rechercher la cause.

La différence peut provenir d'une fausse inscription des sommes portées sur le livre de caisse, d'une erreur d'addition, d'un récolement erroné, d'une recette excédante, d'un paiement incomplet, ou, chose plus alarmante, d'une recette incomplète ou d'un paiement excédant. Quand elle s'exprime en chiffres ronds de 10, de 100, de 1 000, de 10,000 francs, elle inquiète un peu le caissier, parce qu'elle consiste le plus souvent dans une erreur de calcul, qu'il espère relever en vérifiant les additions de son livre, et c'est à quoi il se livre d'abord. Si, de ce côté, ses recherches sont infructueuses, si la nature de la différence constatée exclut l'idée d'une erreur d'addition, il recompte ses valeurs et s'assure que l'inscription des sommes qu'il a portées en recettes et en dépenses est exacte. Faite avec attention, cette recherche aboutit, à moins que la différence ne soit l'effet d'un mouvement de valeurs mal effectué dans la journée, ou une de ces erreurs de chiffres, quelquefois visibles et saillantes, que l'esprit fatigué s'obstine à ne pas voir. Dans ce dernier cas, le caissier, de guerre lasse, renonce à sa recherche, pour la reprendre le lendemain matin, à tête reposée ; et il arrive souvent que, le lendemain, en ouvrant son livre, l'erreur nébuleuse, introuvable la veille, lui apparaît rayonnante, et lui saute aux yeux.

Aussi ne sont-ce pas les erreurs de cette nature qui sont à redouter, ni celles qui résultent d'un excédant de recettes, car la réclamation des personnes inconnues qui en ont subi le préjudice ne tarde pas à se produire ; mais il en est autrement des erreurs qui se produisent ou manquant d'encaisse, et qui ont profité à des personnes de mauvaise foi. Cependant, même dans ce cas, tout n'est pas désespéré, si le caissier, par un effort de mémoire, peut recomposer les paiements qu'il a effectués. Le souvenir, reporté sur des opérations récentes, amène souvent ce résultat, qu'on se rappelle très clairement la somme excédante comptée et jusqu'à l'attitude équivoque de la personne qui l'a indûment perçue. Sachant alors à qui la réclamer, il y a chance d'en obtenir la restitution, chance qui n'existe qu'autant que la vérification de l'encaisse a été faite.

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

Cette dernière opération suppose la tenue constamment à jour du livre de caisse, et s'impose à tout caissier comme une obligation de son emploi. Celui qui la néglige rend d'autant plus particulièrement nécessaire le contrôle, qui, du reste, dans une administration vigilante, doit s'étendre à tous les services.

Ainsi, la caisse est soumise à des vérifications indépendantes du travail personnel, journalier, qu'accomplit le caissier pour s'assurer de l'exactitude de ses opérations.

C'est le chef de l'entreprise, ou tout autre employé délégué à cet effet, qui procède à ces vérifications. Voici comment :

1° Il prend, pour point de départ, le solde de caisse tel qu'il résulte des écritures centrales, puis additionne, sur le carnet de caisse, les recettes et les dépenses qui ont été effectuées depuis la date de ce solde, ce qui lui permet de déterminer le chiffre de l'encaisse existant ou devant exister au moment où il opère ;

2° Il récolte les diverses valeurs en billets de banque, or, argent, cuivre, qui constituent l'encaisse et dont le total doit être égal au chiffre qu'il vient de déterminer ;

3° Il s'assure que chacune des sommes portées en dépenses, et qui n'ont pas été passées dans les écritures centrales, a sa pièce justificative revêtue de l'acquit de la personne qui en a opéré l'encaissement ;

4° Enfin, il recherche si toutes les recettes effectuées ont été portées sur le carnet de caisse, car l'omission volontaire d'une inscription de somme peut masquer un déficit.

On peut considérer comme recette réellement effectuée :

Le montant de toute pièce, donnant lieu à recouvrement qui, remise, acquittée au caissier, n'est plus en sa possession.

Le montant de tout effet sur place échu et non protesté. On doit en trouver l'inscription sur le carnet de caisse à la date du jour ou du lendemain de l'échéance. Le livre d'entrée du *portefeuille* rend cette vérification facile.

Il n'en est pas de même en ce qui concerne l'encaissement des factures payables sur la place et qui souvent représentent des

sommes considérables. Supposons, en effet, le cas où un caissier infidèle veut empêcher la constatation d'une situation de caisse anormale, d'un déficit : il lui suffit de ne pas inscrire en recette le montant d'une facture qu'il a encaissée. L'attention du vérificateur se porte-t-elle plus particulièrement sur cette facture absente ? Le caissier déclare, chose vraisemblable, qu'elle est encore, impayée, aux mains du client qui en doit compte. Il y a, d'ailleurs, d'autres fraudes, dont la découverte est plus difficile encore. Presque toujours, par quelque côté, certaines opérations de caisse échappent au contrôle immédiat, et l'on peut affirmer, sans méconnaître d'ailleurs leur utilité relative, que les vérifications les plus fréquentes, les plus rigoureuses, les plus approfondies, ne suppléent pas au défaut de moralité d'un caissier. C'est avant tout dans la probité de l'homme auquel il confie la garde de ses valeurs, que l'entrepreneur trouve sa garantie contre les détournements coupables.

IV

Portefeuille. — Effets à recevoir. — Effets à payer.

A ne considérer que ses pratiques matérielles, ce service offre peu de difficultés. Il consiste dans l'enregistrement des effets mêmes. Ainsi, le livre des effets à recevoir, entrés en portefeuille, est réglé de telle sorte que l'entête de ses colonnes indique :

Le numéro d'entrée (c'est le numéro d'ordre que l'on appose sur l'effet au moment de sa réception) ;

La date de la réception de l'effet ou de son entrée en portefeuille ;

Le nom de celui qui en a fait la remise ;

Le nom du preneur, à l'ordre de qui l'effet a été souscrit ;

Le nom du tiré qui doit le payer à l'échéance ;

Le lieu du payement ;

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

La date de l'échéance ;

Le montant { par effet,
 { par remise ;

La sortie { nom du preneur,
 { date.

Ces deux dernières colonnes se remplissent au moment où l'effet, qui a plus ou moins séjourné en portefeuille, est livré, soit pour en encaisser le montant, soit en compte, si sa remise a lieu avant l'échéance.

Quelques maisons bornent à ces deux dernières colonnes l'indication du mouvement des effets sortis, mais ce mode abrégé a l'inconvénient de masquer la situation du portefeuille. Il faut du moins, lorsqu'on veut connaître cette situation, se livrer à un assez long travail. Au contraire, par l'usage d'un livre de sortie, distinct du livre d'entrée, la situation du portefeuille se dégage de la différence existant entre les sommes totalisées des deux livres.

Le livre de sortie des effets peut être ainsi réglé :

Numéro d'ordre de sortie ;

Numéro d'entrée ;

Date de sortie ;

Nom du preneur ;

Nom du tiré ;

Lieu de paiement ;

Date de l'échéance ;

Montant { par effet,
 { par remise.

Quant au livre des effets à payer, il consiste, le plus souvent, en un carnet d'échéances dont la tenue offre moins de difficultés encore que les livres du portefeuille, et où est inscrite, par disposition mensuelle ou quotidienne, l'échéance des effets, avec les indications que leur enregistrement comporte.

Si maintenant nous considérons les effets de commerce dans leur fréquent emploi et dans les obligations légales auxquelles ils

sont soumis, nous comprendrons que, sous le régime des corporations, les aspirants à la maîtrise fussent interrogés sur les *lettres et billets de change* qui, dans les opérations commerciales, sont les signes représentatifs et les instruments du crédit.

Il y a crédit toutes les fois que, dans l'échange des services et des produits, on livre sans recevoir immédiatement, en objets ou numéraire, la contre-valeur de ce qui a été livré. Dans toute vente à terme, il y a crédit, et comme la majeure partie des transactions est à terme, le crédit et partant la lettre de change et le billet à ordre jouent un rôle immense dans les affaires.

Occupons-nous d'abord de la lettre de change.

On peut la définir : un effet revêtu des formes prescrites par la loi, au moyen duquel un commerçant avise une autre personne, dans un autre lieu, de payer à un tiers ou à l'ordre de ce tiers une somme déterminée en échange d'une autre somme ou d'une valeur qu'il a reçue de ce tiers.

Le nom de trois personnes est énoncé dans la lettre de change : celui du *tireur* qui en est le signataire ; celui du *preneur* au profit duquel elle est fournie ; celui du *tiré* qui doit, à l'échéance, en payer le montant. Un nombre illimité d'autres personnes peut acquérir ou céder la lettre de change. Elle est transmissible par voie d'endossement, et le dernier qui la détient est appelé *porteur*.

Aux termes du Code de commerce, et, dans bien des cas, sous peine de nullité, la lettre de change doit :

1° *Être tirée d'un lieu sur un autre*. Sans cette circonstance, elle n'aurait pas de raison d'être, puisqu'elle n'aurait pas pour vase un contrat de change. La loi n'a pas déterminé la distance qui doit exister entre le lieu où est le *tireur* et le lieu où est le *tiré*. Il faut néanmoins que cette distance soit justificative de la remise que fait le tireur de la lettre de change.

2° *Être datée*. C'est un moyen qui permet au besoin de savoir si, à l'époque où elle a été fournie, le tireur était capable de la souscrire.

3° *Être à l'ordre d'un tiers ou à l'ordre du tireur lui-même*. Pour qu'une lettre de change existe, il est indispensable qu'il y ait un preneur qui fournisse au tireur la somme que ce dernier s'oblige de lui faire

payer dans un autre lieu. Même lorsqu'elle est à l'ordre du tireur lui-même, elle n'acquiert son véritable caractère de lettre de change qu'alors que le signataire l'endosse au profit du tiers qui lui en fournit la valeur.

4° Elle doit énoncer : la somme à payer, le nom de celui qui doit payer, l'époque et le lieu où le paiement doit s'effectuer, la valeur fournie en espèces, en marchandises ou de toute autre manière. La somme à payer pourrait être simplement exprimée, soit en chiffres, soit en toutes lettres, puisque la loi n'indique pas de forme spéciale. Cependant l'usage a consacré la double expression. Cette somme est formulée en toutes lettres dans le corps de l'effet et mentionné en chiffres en haut de la lettre de change. Il peut se présenter le cas où la somme exprimée en chiffres diffère de celle exprimée en toutes lettres. Dans ce cas, le tiré, ordinairement prévenu de la disposition par le tireur, formule, en acceptant la lettre de change, sa véritable valeur représentative. Le nom de celui qui doit payer, ses prénoms, sa profession, son domicile, sont mis au bas de l'effet sous forme d'une adresse de lettre ordinaire. Ces détails ont pour objet de bien déterminer l'identité du tiré et d'éviter toute erreur, toute confusion qui tournerait au préjudice du tireur. Sans la formalité de l'époque et du lieu du paiement, la lettre de change serait refusée en négociation ou en paiement par des tiers ; elle perdrait sa faculté de transmission, par voie d'endossement, qui lui donne une valeur de circulation semblable à celle de la monnaie. A défaut d'indication de la valeur fournie, la lettre de change serait irrégulière sans toutefois qu'il en résultât nullité. Il suffirait au porteur, à qui l'on refuserait le paiement, d'établir qu'il y a eu effectivement valeur fournie.

5° Si la lettre de change est par 1^{re}, 2^e, 3^e, 4^e, etc., elle l'exprime. L'usage de fournir un certain nombre d'exemplaires d'une lettre de change a pour but de procurer un nouveau titre au porteur en cas de perte du premier exemplaire, et de faciliter les négociations, puisqu'en même temps qu'un exemplaire est envoyé à l'acceptation, un autre exemplaire de la lettre de change peut être négocié.

Une lettre de change peut être tirée sur un individu et payable au domicile d'un tiers. Elle mentionne alors, après le mot payable et sous le nom et la profession du tiré, le nom, la profession, la demeure du tiers

qui doit payer, et c'est à l'accepteur qu'incombe le soin de pourvoir ce tiers de la somme à payer.

Elle peut être tirée par ordre et pour le compte d'un tiers. Il faut, dans ce cas, que le tiers par ordre et pour compte de qui la lettre de change est fournie ait donné mandat au tireur ou qu'il ratifie ensuite sa disposition. Il faut encore que le tiré soit nanti de ce qu'on appelle, en terme commercial, la *provision*.

La provision doit être faite par le tireur ou par celui pour le compte de qui la lettre de change sera tirée, sans que le tireur pour compte d'autrui cesse d'être personnellement obligé envers les endosseurs et le porteur seulement. On comprend l'obligation où est le tireur de faire la provision, puisqu'elle constitue l'objet du contrat de change qu'il a consenti ; celui pour le compte de qui la lettre de change est fournie est également tenu de faire la provision, mais seulement dans le cas où il a donné mandat de tirer pour lui, ou, ce qui revient au même, lorsqu'il a ratifié la disposition de celui qui a tiré pour lui. Si le tireur n'a reçu aucun mandat de celui pour le compte de qui il a tiré ou si celui-ci le désavoue, il est clair que le tireur doit être personnellement obligé.

Il y a provision si, à l'échéance de la lettre de change, celui sur qui elle est fournie est redevable au tireur, ou à celui pour le compte de qui elle est tirée, d'une somme au moins égale au montant de la lettre de change. Le débiteur d'une somme payable dans un délai déterminé ne peut être tiré pour partie ou totalité de cette somme avant ce délai. Lorsque la disposition du tireur est anticipée et que le tiré refuse le paiement ou l'acceptation d'une lettre de change, les conséquences du refus incombent au tireur.

L'acceptation d'une lettre de change suppose la provision. — Aussi, lors même que l'accepteur prouverait à l'échéance que la provision n'a pas été faite par le tireur, il n'en serait pas moins personnellement obligé envers le porteur.

L'acceptation établit la preuve de la provision à l'égard des endosseurs. Il en résulte que si le porteur d'une lettre de change impayée néglige de faire le protêt dans le délai voulu, il est sans recours de garantie contre les endosseurs, et ne conserve ses droits qu'envers le tireur.

Soit qu'il y ait ou non acceptation, le tireur seul est tenu de prouver, — en cas de dénégation, — que ceux sur qui la lettre était tirée avaient provision à l'échéance, sinon il est tenu de la garantir, quoique le protêt ait été fait après les délais fixés. On comprend que le tireur, ayant reçu les fonds, soit tenu de prouver la provision à l'échéance en cas de non-paiement, même lorsque le protêt a été tardivement fait.⁹²

Le tireur et les endosseurs d'une lettre de change sont garants solidaires de l'acceptation et du paiement à l'échéance.

En dehors des transactions commerciales, le cédant ne répond de la solvabilité du débiteur que lorsqu'il s'y est engagé et jusqu'à concurrence seulement du prix qu'il a retiré de la créance, tandis qu'en matière d'effet de commerce, le tireur et l'endosseur, qu'ils aient ou non reçu la valeur de la lettre de change, répondent et de l'acceptation et de la solvabilité du débiteur, en sorte que, à défaut de paiement à l'échéance, le porteur conserve son recours contre les endosseurs et contre le tireur.

Le refus d'acceptation est constaté par un acte que l'on nomme protêt faute d'acceptation. Ce refus n'est parfaitement justifié que par le manque de provision ; en dehors de ce cas, le tireur peut exercer envers le tiré une action en dommages-intérêts.

Sur la notification du protêt faute d'acceptation, les endosseurs et le tireur sont respectivement tenus de donner caution pour assurer le paiement de la lettre de change à son échéance, ou d'en effectuer le remboursement avec les frais de protêt et de rechange. La caution, soit du tireur, soit de l'endosseur, n'est solidaire qu'avec celui qu'elle a cautionné.

La caution est une personne solvable qui s'engage à satisfaire à une obligation que le débiteur direct n'a voulu ou pu satisfaire.

L'obligation de donner caution ne se borne pas au tireur ; elle s'impose également aux endosseurs, par cette considération que leur responsabilité envers le porteur est de même nature et doit avoir la même étendue que celle du tireur envers le porteur. Si donc le dernier endosseur est obligé de fournir une caution au porteur, il peut en exiger une du dernier endosseur qui l'a précédé, de manière

⁹² Le protêt est un acte par lequel le porteur d'un effet de commerce fait constater le refus du paiement (ou d'acceptation) de la personne qui doit payer.

que l'obligation remonte ainsi jusqu'au tireur. Chaque caution d'un endosseur n'est tenue de payer qu'au lieu et place de l'endosseur dont elle a garanti le payement, mais elle est solidaire avec lui et peut être poursuivi avant lui. A défaut de caution, les endosseurs et le tireur peuvent rompre le contrat de change, en payant les frais de protêt et de *rechange*, c'est-à-dire le prix du change que le porteur de la lettre est obligé de payer en la négociant pour se rembourser du principal de la lettre protestée.

Celui qui accepte une lettre de change contracte l'obligation d'en payer le montant. L'accepteur n'est pas restituable contre son acceptation, quand même le tireur aurait failli à son insu avant qu'il eût accepté. L'obligation de l'accepteur est entière ; l'acceptation le rend solidaire de l'engagement contracté par le tireur de faire payer la somme à l'époque et au lieu désignés dans la lettre de change. Cette obligation doit toujours être présente à l'esprit du tiré, afin de ne pas trop légèrement accepter sur la foi des promesses du tireur.

L'acceptation d'une lettre de change doit être signée et exprimée par le mot ACCEPTÉ. Cette acceptation est datée si la lettre est à un ou plusieurs jours ou mois de vue. Dans ce dernier cas, le défaut de date de l'acceptation rend la lettre exigible au terme y exprimé, à compter de sa date.

Il résulte de cette disposition légale que si, par inadvertance, un tiré écrivait sur une lettre de change le mot *accepté* sans le faire suivre de sa signature, cette expression, fût-elle reconnue écrite de sa propre main, ne l'engageait pas. La seule preuve de l'acceptation que le législateur ait voulu admettre est la signature du tiré. Le mot *accepté* est celui consacré par l'usage et constitue une formule courte et simple, mais qui n'exclut pas tout autre équivalent, tel que : *j'accepte, nous acceptons*. Ce qui est absolument interdit, c'est l'acceptation conditionnelle qui modifierait les dispositions de la lettre de change. Lorsque la lettre est à un ou plusieurs jours ou mois de vue, la date de l'acceptation est utile en ce qu'elle fixe l'époque à laquelle le payement en sera fait. Le défaut de date rapproche l'époque du payement. Supposons une lettre datée du 1^{er} avril, fournie à deux mois de vue, et présentée à l'acceptation le 15 avril ; si l'acceptation est datée, l'époque du payement est au 15 juin ; si l'acceptation est

sans date, le montant de la lettre devient exigible le 1^{er} juin. L'intérêt du tiré est donc de dater son acceptation.

L'acceptation d'une lettre de change payable dans un autre lieu que celui de la résidence de l'accepteur INDIQUE le domicile où le paiement doit être effectué ou les diligences faites. Cette indication est un acte de précaution qui régularise l'acceptation, sans toutefois qu'elle soit exigée à peine de nullité.

L'acceptation ne peut être conditionnelle ; mais elle peut être restreinte quant à la somme acceptée. Dans ce cas, le porteur est tenu de faire protester la lettre de change pour le surplus.

Nous avons dit que l'acceptation conditionnelle était interdite, et nous croyons qu'à cet égard la loi est impérative. L'acceptation conditionnelle serait nulle et équivaldrait à un refus d'acceptation qui donnerait lieu à protêt. Lorsque l'acceptation est inférieure à la somme énoncée, le porteur doit, sous peine de perdre son recours envers les endosseurs, faire protester la lettre de change pour la valeur différentielle.

Une lettre de change doit être acceptée à sa présentation, ou au plus tard, dans les vingt-quatre heures de la présentation. Après les vingt-quatre heures, si elle n'est pas rendue, acceptée ou non acceptée, celui qui l'a retenue est passible de dommages-intérêts envers le porteur.

Le délai de vingt-quatre heures a été accordé par la loi pour permettre au porteur de constater sa position vis-à-vis du tireur ou de vérifier sa signature. C'est le porteur qui présente la lettre à l'acceptation et l'en retire. Ordinairement, la lettre est accompagnée d'une feuille de papier portant ces mots : *Présenté à l'acceptation par tel.*

Lors du protêt faut d'acceptation, la lettre de change peut être acceptée par un tiers intervenant pour le tireur ou pour l'un des endosseurs. L'intervention est mentionnée dans l'acte du protêt ; elle est signée par l'intervenant.

L'intervenant ne peut accepter qu'à défaut de l'acceptation du tiré, et ce défaut d'acceptation étant constaté par protêt, ce n'est que lors du protêt que l'intervenant peut agir dans l'intérêt du tireur ou de l'un des endosseurs. Il ne suffit pas que l'acceptation par l'intervenant soit mentionnée dans l'acte de protêt ; il faut encore

qu'elle soit signée, car l'obligation que contracte l'intervenant ne peut résulter que de sa signature.

L'intervenant est tenu de notifier sans délai son intervention à celui pour qui il est intervenu. Sans cette notification, le tireur, par exemple, ignorant ce qui a eu lieu, pourrait envoyer la provision au tiré et en éprouver un préjudice. Dans ce cas, l'accepteur par intervention serait passible de dommages-intérêts envers le tireur.

Le porteur de la lettre de change conserve TOUS SES DROITS contre le tireur et les endosseurs, à raison du défaut d'acceptation par celui sur qui la lettre était tirée, nonobstant toute acceptation par intervention. Ces droits du porteur sont justifiés par la nature du contrat de change, qui désigne un tiré dont l'acceptation promise par le tireur peut offrir plus de garantie au premier que l'acceptation de l'intervenant.

Une lettre de change peut être tirée à vue :

<i>à un ou plusieurs jours</i>	}	<i>de vue ;</i>
<i>à un ou plusieurs mois</i>		
<i>à une ou plusieurs usances⁹³</i>		
<i>à un ou plusieurs jours</i>	}	<i>de date.</i>
<i>à une ou plusieurs usances</i>		

A jour fixe ou à jour déterminé en foire.

La lettre de change à vue est payable à sa présentation.

L'échéance d'une lettre de change

<i>à un ou plusieurs jours</i>	}	<i>de vue,</i>
<i>à un ou plusieurs mois</i>		
<i>à une ou plusieurs usances</i>		

est fixée par la date de l'acceptation ou par celle du protêt faite d'acceptation.

Le jour de l'acceptation ne compte pas dans le délai de l'échéance. Ainsi, une lettre tirée à dix jours de vue et acceptée le 1^{er} du mois, est payable, non le 10, mais le 11 dudit mois.

⁹³ Terme de trente jours, habituellement fixé pour le payement d'une lettre de change.

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

*L'usage est de trente jours qui courent du lendemain de la date de la lettre de change. Les mois sont tels qu'ils sont fixés par le calendrier grégorien.*⁹⁴

L'usage étant de trente jours, il faut distinguer l'inégalité qui existe entre une lettre de change fournie à une, deux ou trois usances, et celle tirée à un, deux ou trois mois. Deux lettres portant la même date, soit le 1^{er} février d'un mois de vingt-huit jours, l'une payable à un mois de date, l'autre à une usance, l'échéance de la première sera le 1^{er} mars, et l'échéance de la seconde le 3 mars. Du reste, on n'emploie plus guère le mot *usage*, et l'on fournit à 30, 60, 90 jours de date, ce qui tient lieu de une, deux, trois usances.

Une lettre de change payable en foire est échue la veille du jour fixé pour la clôture de la foire, ou le jour de la foire si elle ne dure qu'un jour.

Si l'échéance d'une lettre de change est à un jour férié légal, elle est payable la veille. A défaut de paiement, le protêt a lieu alors le lendemain de l'échéance.

Tous délais de grâce, de faveur, d'usage ou d'habitude locale pour le paiement des lettres de change sont abrogés.

Le législateur, considérant que l'intérêt du commerce exigeait que les obligations fussent rigoureusement exécutées, a pros crit tout délai de grâce.

La propriété d'une lettre de change se transmet par la voie de l'endossement.

On appelle endossement l'acte par lequel un tireur ou un porteur d'une lettre de change en transmet la propriété à une autre personne. Cet acte s'énonce au dos de la lettre et porte la signature du cédant. Comme toute lettre de change est indéfiniment transmissible, l'espace nécessaire à l'acte de chacun des cédants peut manquer, mais alors on obvie à cet inconvénient en collant à la lettre une allonge en papier blanc où les formalités de l'endossement peuvent être observées.

L'endossement est daté, IL EXPRIME LA VALEUR FOURNIE. Il énonce le nom de celui à l'ordre de qui il est passé.

⁹⁴ Calendrier réformé par le Pape Grégoire XIII à partir du jeudi 4 octobre 1582 (le lendemain fut le vendredi 15 octobre de la même année ; il y eut donc dix dates qui n'ont pas existé !).

L'obligation de la date de l'endossement a pour but de prévenir des fraudes. On sait, par exemple, qu'un failli, dessaisi de l'administration de ses biens, ne peut endosser une lettre de change ; or, la date, exigée de lui, peut révéler l'illégalité de l'endossement.

L'expression de la *valeur fournie* consiste à indiquer que la valeur a été fournie *comptant*, ou en compte, ou de toute autre manière. Quant à l'énonciation du nom de celui à l'ordre de qui l'endossement est passé, il y aurait erreur de ce fait qu'elle ne serait pas préjudiciable à la personne au profit de laquelle la lettre de change aurait été négociée.

Si l'endossement n'est pas conforme aux dispositions de l'article précédent, IL N'OPÈRE PAS LE TRANSPORT, il n'est qu'une procuration.

Ainsi, tandis que le porteur d'une lettre de change régulièrement endossée en est le propriétaire incontesté, le porteur d'une lettre à endossement irrégulier ne peut la retenir qu'en prouvant qu'il en a réellement *fourni la valeur*, encore la contestation, dans ce cas, n'est-elle plus de la compétence du tribunal de commerce. En recevant une lettre de change, le porteur a donc intérêt à vérifier la régularité de l'endossement, qui, seule, en *opère le transport*.

Il est défendu d'antidater les ordres à peine de faux.

Et de fait, l'antidate de l'ordre, c'est-à-dire de l'endossement, peut être préjudiciable, dans certains cas, à l'égal du faux ; ce n'est, du reste, que lorsqu'elle est faite en vue d'une fraude, et non par inadvertance, qu'elle est assimilable au faux. La preuve de l'antidate frauduleuse doit être administrée par celui qui en a subi le préjudice.

Tous ceux qui ont signé, accepté ou endossé une lettre de change sont tenus à la garantie solidaire envers le porteur.

En effet, que ce soit à titre de signataire, d'accepteur ou d'endosseur, toutes les personnes qui ont participé à une lettre de change ont contracté une obligation commune : celle de faire payer au porteur le montant de la lettre dans des conditions d'époque et de lieu déterminées. Il y a solidarité entre elles quant au paiement ; mais le porteur a le droit de ne prendre à partie que l'une d'elles, sans que celle-ci puisse exiger qu'il étende son recours aux autres.

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

Le payement d'une lettre de change, indépendamment de l'acceptation et de l'endossement, peut être garanti par un AVAL.

Le mot *aval*, altération de l'expression à *valoir*, est le cautionnement, intégral ou partiel, du montant d'une lettre de change.

Cette garantie est fournie, par un tiers, sur la lettre même, ou par acte séparé. Le donneur d'aval est tenu solidairement et par les mêmes voies que les tireurs et endosseurs, sauf les conventions différentes des parties.

Le tiers qui fournit la garantie doit être autre que le tireur, l'accepteur ou les endosseurs qui, déjà principaux obligés, ne sauraient se porter cautions.

Une lettre de change doit être payée dans la monnaie qu'elle indique.

Ainsi, le lieu de payement étant en France et la somme payable en piastres, c'est en piastres qu'il faudrait fournir la valeur. Cependant, si la monnaie étrangère stipulée dans la lettre ne se trouve pas dans le lieu de payement, la revendication du porteur serait excessive s'il ne se contentait pas de la monnaie du pays, et exigeait, dans ce cas, autre chose que la différence au change.

Celui qui paye une lettre de change avant son échéance est responsable de la validité du payement.

Il en résulte une série d'interdiction de payement anticipé qui a sa raison d'être. Si, par exemple, le commerçant qui a reçu le payement avant l'échéance faillit, la valeur correspondante à la lettre de change aura pu dédommager un seul de ses créanciers au détriment de la masse.

Celui qui paye une lettre de change à son échéance, et sans opposition, est présumé valablement libéré.

L'opposition au payement peut avoir lieu en cas de faillite du porteur, ou par suite de la perte de la lettre de change. Le payeur est *présumé valablement libéré* et il est en fait libéré, à moins que le propriétaire véritable d'une lettre égarée ne prouve qu'il y a eu collusion coupable entre le payeur et le tireur.

Le porteur d'une lettre de change ne peut être contraint d'en recevoir le payement avant l'échéance.

C'est là le résultat des dispositions précédentes. Contrairement à ce qui existe relativement aux dettes de droit commun dont le paiement peut être anticipé, celui qui reçoit une lettre de change ne peut être contraint d'en recevoir le montant ni plus tôt, ni plus tard qu'à son échéance, ni ailleurs qu'au lieu convenu.

Le paiement d'une lettre de change fait sur une seconde, troisième, quatrième, etc., est valable, lorsque la seconde, troisième, quatrième, etc., porte que ce paiement annule l'effet des autres.

La faculté de fournir un certain nombre d'exemplaires d'une lettre de change, nous l'avons dit, permet la circulation de la lettre, en même temps qu'un duplicata est envoyé à l'acceptation, et obvie aux inconvénients qui résulteraient de la perte d'une lettre fournie à un seul exemplaire. Le paiement est valable lorsqu'il n'y a pas eu acceptation, et que l'exemplaire acquitté porte l'annulation des autres ; car, dans ce cas, il ne peut être réclamé, au moyen d'autres duplicata, un paiement déjà fait.

Celui qui paye une lettre de change sur une seconde, troisième, quatrième, etc., sans retirer celle sur laquelle se trouve son acceptation, n'opère point sa libération à l'égard du tiers porteur de son acceptation.

L'accepteur, avant de payer, doit donc avoir soin de retirer l'exemplaire revêtu de son acceptation ; à défaut de quoi, libéré de tous autres, il resterait obligé envers le tiers porteur. Mais, si le porteur du duplicata accepté était le même que le payé, l'accepteur serait dégagé de toute obligation.

Il n'est admis d'opposition au paiement qu'en cas de perte de la lettre de change ou de la faillite du porteur.

L'opposition est admise pour ne pas rendre le porteur victime de la perte de la lettre ; et, en cas de faillite dudit porteur, parce que, dessaisi de l'administration de ses biens, il n'a plus capacité pour recevoir et que toutes ses valeurs sont destinées à désintéresser ses créanciers. Hors de là, l'opposition est sans effet.

En cas de perte d'une lettre de change non acceptée, celui à qui elle appartient peut en poursuivre le paiement sur une seconde, troisième, quatrième, etc.

Rien d'empêche que le tiré ne paye sur une seconde, troisième, etc., mais seulement alors qu'il n'a pas accepté ; car, après son acceptation, le tiré devient directement obligé envers le porteur.

Si la lettre de change perdue est revêtue de l'acceptation, le paiement ne peut en être exigé sur une seconde, troisième, quatrième, etc., que par ordonnance du juge et en donnant caution.

Si celui qui a perdu une lettre de change, qu'elle soit acceptée ou non, ne peut représenter la seconde, troisième, quatrième, etc., il peut demander le paiement de la lettre de change perdue, et l'obtenir par l'ordonnance du juge, en justifiant de sa propriété par ses livres et en donnant caution.

Du moment que l'accepteur, en payant sur une seconde, doit retirer celle qui est revêtue de son acceptation, sans quoi il reste encore obligé à l'égard du tiers porteur, on comprend que la loi permette à l'accepteur de se refuser à payer sur un second exemplaire, la lettre acceptée fût-elle perdue. Mais comme, d'autre part, l'accepteur ne peut être libéré par la perte de la lettre, et que le porteur d'une seconde, troisième, etc., conserve ses droits, la loi a permis qu'il obtînt son paiement après ordonnance du juge, et en fournissant *caution*, c'est-à-dire en présentant une personne solvable garantissant le remboursement du montant de la lettre dans le cas où le porteur de la lettre acceptée se présenterait pour obtenir du tiré le montant de la lettre, déjà payé.

En cas de refus de paiement, sur la demande formée en vertu des deux articles précédents, le propriétaire de la lettre perdue conserve tous ses droits par un acte de PROTESTATION. Cet acte doit être fait le lendemain de l'échéance de la lettre de change perdue. Il doit être notifié aux tireurs et endosseurs, dans les formes et délais prescrits ci-après pour la notification du protêt.

L'acte de *protestation* dont il s'agit n'est pas le protêt, qui, devant contenir la transcription de la lettre de change, ne peut avoir lieu si la lettre est perdue ; cet acte est la protestation que fait un huissier, en faveur du porteur et pour sauvegarder ses droits, du refus de paiement par le tiré, nonobstant la signification de l'ordonnance du juge et de l'acte de cautionnement.

Le propriétaire d'une lettre de change égarée doit, pour s'en procurer la seconde, s'adresser à son endosseur immédiat, qui est tenu de lui prêter son nom et

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

ses soins pour agir envers son propre endosseur, et ainsi, en remontant d'endosseur à endosseur, jusqu'au tireur de la lettre. Le propriétaire de la lettre de change égarée supportera les frais.

Il ne peut être question ici que du cas où le porteur de la lettre de change, perdue bien avant l'échéance, aurait besoin d'une seconde pour la négocier, car nous avons vu que, pour en obtenir le paiement à l'échéance, il lui suffit de justifier de sa propriété par ses livres, d'une ordonnance du juge et d'une caution.

L'engagement de la caution, mentionné dans les précédents articles, est éteint après trois ans, si, pendant ce temps, il n'y a eu ni demandes, ni poursuites juridiques.

L'accepteur n'est définitivement libéré du paiement d'une lettre de change qu'après un laps de cinq ans. Si le législateur a réduit à trois ans l'engagement de la caution, c'est qu'il a considéré qu'en prolongeant ce terme les porteurs trouveraient difficilement des cautions qui consentissent à rester engagées plus longtemps.

Les paiements faits à compte sur le montant d'une lettre de change sont à la décharge des tireurs et endosseurs. Le porteur est tenu de faire protester la lettre de change pour le surplus.

C'est le seul moyen, dans ce cas, qu'ait le porteur de conserver son recours, pour le surplus, contre le tireur et les endosseurs.

Les juges ne peuvent accorder aucun délai pour le paiement d'une lettre de change.

En ce qui concerne les simples obligations, la loi permet aux juges d'accorder des délais pour leur paiement ; mais cette faculté, dont ils n'usent, du reste, qu'avec réserve et dans des circonstances exceptionnelles, ne s'étend pas aux lettres de change, pour le paiement desquelles aucun délai n'est accordé.

Une lettre de change protestée peut être payée par tout intervenant pour le tireur ou pour l'un des endosseurs. L'intervention et le paiement seront constatés dans l'acte de protêt ou à la suite de l'acte.

Celui qui paye une lettre de change par intervention est subrogé aux droits du porteur, et tenu des mêmes devoirs pour les formalités à remplir. Si le paiement par intervention est fait pour le compte du tireur, tous les endosseurs sont

libérés. S'il est fait pour le compte d'un endosseur, les endosseurs subséquents sont libérés. S'il y a concurrence pour le payement d'une lettre de change par intervention, celui qui opère le plus de libérations est préféré. Si celui sur qui la lettre était originairement tirée, et sur qui a été fait le protêt faute d'acceptation, se présente pour la payer, il sera préféré à tous autres.

Tant que la lettre de change n'est pas *protestée*, le payement par intervention est inutile, puisque alors aucune poursuite n'est possible contre le tireur et les endosseurs que l'*intervenant veut garantir*. Pour que celui-ci soit subrogé aux droits du porteur, il faut que son payement n'ait lieu qu'avec ou après le protêt.⁹⁵

L'intervenant qui opère pour le compte du tireur devient créancier du tireur en même temps qu'il libère les endosseurs. S'il opère pour le compte d'un endosseur, il libère les endosseurs subséquents. Ainsi, une lettre de change est impayée à son échéance. Elle a été tirée par Jean et endossée : 1° par Paul, 2° par Jacques, 3° par Pierre, 4° par Louis. L'intervenant en paye le montant pour le compte de Jacques, il libère Pierre et Louis ; mais Paul, précédent endosseur, et Jean, tireur, demeurent tenus envers lui.

Le porteur d'une lettre de change tirée du continent et des îles de l'Europe, et payable dans les possessions européennes de la France, soit à vue, soit à un ou plusieurs jours de vue, ou mois ou usances de vue, doit en exiger le payement ou l'acceptation dans les six mois de sa date, sous peine de perdre son recours sur les endosseurs, et même sur le tireur, si celui-ci a fait provision. — Le délai est de huit mois pour la lettre de change tirée des Échelles du Levant et des côtes septentrionales de l'Afrique, sur les possessions européennes de la France ; et réciproquement, du continent et des îles de l'Europe, sur les établissements français aux Échelles du Levant et aux occidentales de l'Afrique, jusques et y compris le cap de Bonne-Espérance. Il est aussi d'un an pour les lettres de change tirées du continent et des îles des Indes occidentales, sur les possessions européennes de la France ; et réciproquement, du continent et des îles de l'Europe sur les possessions françaises ou établissements français aux côtes occidentales de l'Afrique, au continent et aux îles des Indes occidentales. — Le délai est de deux ans pour les lettres de change tirées du continent et des îles des Indes orientales, sur les possessions européennes de la France ; et réciproquement, du conti-

⁹⁵ Subrogé : remplacé par une autre personne pour exercer ses droits.

ment et des îles de l'Europe, sur les possessions françaises ou établissements français au continent et aux îles des Indes orientales.⁹⁶ La même échéance aura lieu contre le porteur d'une lettre de change à vue, à un ou plusieurs jours, mois ou usances de vue, tirée de France, des possessions ou établissements français et payable dans les pays étrangers, qui n'en exigera pas le paiement ou l'acceptation dans les délais ci-dessus prescrits pour chacune des distances respectives. Les délais ci-dessus, de huit moi, d'un an et de deux ans, sont doubles en cas de guerre maritime. Les dispositions ci-dessus ne préjudicieront néanmoins pas aux stipulations contraires qui pourraient intervenir entre le preneur, le tireur et mêmes les endosseurs.

Ainsi, tout en tenant compte des distances, le législateur a voulu limiter le temps où la lettre à vue pourrait être détenue par le porteur sans en exiger le paiement ou l'acceptation. Cette disposition a pour but de ne pas prolonger indéfiniment la garantie que la loi impose au tireur et aux endosseurs, et de ne pas perpétuer le temps où une maison resterait engagée par le caprice du porteur. Il en résulte que si le porteur laisse s'écouler le délai accordé pour le paiement ou l'acceptation d'une lettre de change à vue, il perd son recours contre les endosseurs et même contre le tireur, si ce dernier a fait provision.

Le porteur d'une lettre de change doit en exiger le paiement le jour de son échéance.

Il s'agit ici des lettres de change à échéance fixe et non à vue.

Le refus de paiement doit être constaté, le lendemain du jour de l'échéance, par un acte que l'on nomme protêt faute de paiement. Si ce jour est un jour férié légal, le protêt est fait le jour suivant.

C'est dans l'intérêt du tireur et des endosseurs, afin qu'ils soient promptement avertis du refus de paiement et qu'ils puissent prendre envers le tiré leurs mesures en conséquence, que la loi exige la rapide constatation, par protêt, du refus de paiement.

⁹⁶ Sur l'histoire de ces possessions françaises, voir « Discours d'un fidèle sujet du Roi, touchant l'établissement d'une Compagnie française des Indes orientales, adressés à tous les français (1664) », *Revue d'Histoire et de Prospective du Management*, vol. 1, n° 2, juillet-décembre 2015.

Le porteur n'est dispensé du protêt faut de paiement ni par le protêt faut d'acceptation, ni par la mort ou faillite de celui sur qui la lettre de change est tirée. — Dans le cas de faillite de l'accepteur avant l'échéance, le porteur peut faire protester et exercer son recours.

Le protêt faute d'acceptation ne dispense pas du protêt faute de paiement, parce qu'il peut arriver que dans l'intervalle qui sépare les deux protêts le tiré ait reçu provision, et que si son refus d'acceptation était justifié d'abord, son refus de paiement à l'échéance ne le serait plus.

En cas de faillite de l'accepteur avant l'échéance, le porteur peut faire protester et exercer son recours en vertu de l'article 1188 du Code civil, dont le Code de commerce fait l'application, portant que le débiteur ne peut plus réclamer le bénéfice du terme lorsqu'il a failli.

Le porteur d'une lettre de change protestée faut de paiement peut exercer son action en garantie, ou individuellement contre le tireur, ou collectivement contre les endosseurs et le tireur. La même faculté existe pour chacun des endosseurs, à l'égard du tireur et des endosseurs qui le précèdent.

Le tireur et tous les endosseurs étant obligés de garantir le porteur, celui-ci peut les poursuivre tous à la fois, pour obtenir son remboursement, ou l'un d'eux seulement ; il peut comprendre dans ses poursuites même le tiré qui a accepté. La même faculté existe pour chacun des endosseurs à l'égard des endosseurs qui l'ont précédé, du tireur et du tiré accepteur. Nous avons vu déjà que chaque endosseur est, à l'égard du tireur et des endosseurs qui le précèdent, dans la même position que le porteur.

Si le porteur exerce le recours individuellement contre son cédant, il doit lui faire notifier le protêt, et, à défaut de remboursement, le faire citer en jugement dans les quinze jours qui suivent la date du protêt, si celui-ci réside dans la distance de cinq myriamètres.⁹⁷ Ce délai, à l'égard du cédant domicilié à plus de cinq myriamètres de l'endroit où la lettre de change était payable, sera augmenté d'un jour par deux myriamètres et demi excédant les cinq myriamètres.

⁹⁷ Cinquante kilomètres.

Sous peine donc de déchéance de ses droits envers les endosseurs, le porteur doit faire notifier le protêt au cédant, et, à défaut de remboursement, l'assigner dans le délai fixé.

Les lettres de change tirées de France et payables hors du territoire continental de la France, en Europe, étant protestées, les tireurs et endosseurs résidant en France seront poursuivis dans les délais ci-après : — de deux mois pour celles qui étaient payables en Corse, dans l'île d'Elbe ou de Caprée,⁹⁸ en Angleterre et dans les États limitrophes de la France ; — de quatre mois pour celles qui étaient payables dans les autres États de l'Europe ; — de six mois pour celles qui étaient payables aux Échelles du Levant et sur les côtes septentrionales de l'Afrique ; — d'un an pour celles qui étaient payables aux côtes occidentales de l'Afrique, jusques et y compris le cap de Bonne-Espérance et dans les Indes orientales. — Ces délais seront observés dans les mêmes proportions pour le recours à exercer contre les tireurs et endosseurs résidant dans les possessions françaises situées hors d'Europe. — Les délais ci-dessus, de six mois, d'un an, deux ans, seront doubles en temps de guerre maritime.

En fixant les délais pour les poursuites à exercer contre les tireurs et endosseurs, résidant en France, de lettres de change payables hors du territoire français, le législateur a voulu laisser au porteur le laps de temps nécessaire aux poursuites, sans cependant trop étendre ces délais.

Si le porteur exerce son recours collectivement contre les endosseurs et le tireur, il jouit à l'égard de chacun d'eux du délai déterminé par les articles précédents. — Chacun des endosseurs a le droit d'exercer le même recours, ou individuellement, ou collectivement, dans le même délai. — A leur égard, le délai court du lendemain de la date de la citation en justice.

De ce qui précède, il ne faudrait pas inférer qu'après avoir, dans la quinzaine, par exemple, exercé son recours contre son cédant, le porteur ou l'endosseur jouissent d'un autre délai de quinzaine contre l'endosseur immédiat. Le porteur ou l'endosseur ne jouissent contre le tireur ou chacun des endosseurs précédents que d'un même délai de quinzaine, qui court à partir de la date du protêt.

⁹⁸ Île de Capri. Voir Henri Franconi (1811) *Les ermites blancs, ou l'île de Caprée : tableaux pantomimes en deux actions*, Paris, Barba, 14 pages.

L'endosseur, cité dans la quinzaine pour citer soit son cédant immédiat, soit tous les endosseurs précédents.

Après l'expiration des délais ci-dessus, — pour la présentation de la lettre de change à vue, ou à un ou plusieurs jours de vue, ou usances de vue, — pour le protêt faute de paiement, — pour l'exercice de l'action en garantie, — le porteur de la lettre de change est déchu de tous ses droits contre les endosseurs.

Il y a dans cette disposition une pénalité qui frappe la négligence et qui doit engager le porteur à remplir les formalités prescrites :

Les endosseurs sont également déchus de toute action en garantie contre leurs cédants, après les délais ci-dessus prescrits, chacun en ce qui le concerne.

C'est que, en effet, chaque endosseur étant, relativement à l'endosseur subséquent, dans la situation du tireur vis-à-vis de tous les endosseurs, les mêmes formalités sont prescrites à chaque endosseur par rapport à l'endosseur qui le précède et qui en est cédant.

La même déchéance a lieu contre le porteur et les endosseurs, à l'égard du tireur lui-même, si ce dernier justifie qu'il y avait provision à l'échéance de la lettre de change. Le porteur, dans ce cas, ne conserve d'action que contre celui sur qui la lettre était tirée.

Ainsi, par leur négligence à remplir les formalités prescrites, le porteur et les endosseurs perdent leur recours contre le tireur lui-même si, par les soins de ce dernier, il y a eu provision. Dans ce cas, en effet, le tireur, ayant exécuté le contrat de change, ne peut être la victime de la négligence que le porteur a mise à l'avertir. Prévenu à temps, le tireur eût pu user de mesures de garantie à l'égard du tiré, mesures qui, tardivement prises, peuvent être sans effet. Ce n'est alors que contre le tiré, nanti de la provision, que le porteur conserve son action.

Les effets de la déchéance prononcée par les trois articles précédents cessent en faveur du porteur contre le tireur, ou contre celui des endosseurs qui, après l'expiration des délais fixés pour le protêt, la notification du protêt ou la citation en jugement, a reçu par compte, compensation ou autrement, les fonds destinés au paiement de la lettre de change.

Il est évident que si, par un moyen quelconque, les fonds destinés au paiement de la lettre parviennent aux mains du tireur ou des

endosseurs, ceux-ci n'éprouvant plus aucun préjudice, les effets de la déchéance doivent cesser.

Indépendamment des formalités prescrites pour l'exercice de l'action en garantie, le porteur d'une lettre de change protestée faute de paiement peut, en obtenant la permission du juge, saisir conservatoirement les effets mobiliers des tireurs, accepteurs et endosseurs.

C'est, du reste, là un moyen dont peut disposer tout créancier vis-à-vis de son débiteur.

Les protêts, faute d'acceptation ou de paiement, sont faits par deux notaires ou par un notaire et deux témoins, ou par un huissier et deux témoins. — Le protêt doit être fait : — au domicile de celui sur qui la lettre était payable, ou à son domicile connu ; — au domicile des personnes indiquées par la lettre de change pour la payer au besoin ; — au domicile du tiers qui a accepté par intervention : le tout, par un seul et même acte. — En cas de fausse indication de domicile, le protêt est précédé d'un acte de perquisition.

Il faut bien reconnaître que les prescriptions contenues dans cet article sont souvent négligées.

L'acte de protêt contient : — la transcription littérale de la lettre de change, de l'acceptation, des endossements, et des recommandations qui y sont indiquées ; — la sommation de payer le montant de la lettre de change. — Il énonce : — la présence ou l'absence de celui qui doit payer ; — les motifs du refus de payer et l'impuissance ou le refus de payer.

Le législateur entend par *recommandations* indiquées sur la lettre de change, et que l'acte de protêt doit contenir, les indications des personnes qui devaient la payer au besoin.

Nul acte, de la part du porteur de la lettre de change, ne peut suppléer l'acte de protêt, hors le cas prévu par les articles 150 et suivants, touchant la perte de la lettre de change.

Ni sommation ni assignation ne peuvent remplacer l'acte de protêt qui est exigé comme moyen d'informer les garanties les plus promptement possible.

Les notaires et les huissiers sont tenus, à peine de destitution, dépens, dommages-intérêts envers les parties, de laisser copie exacte des protêts, et de les

inscrire en entier, jour par jour et par ordre de dates, dans un registre particulier, coté, parafé, et tenu dans les formes prescrites pour les répertoires.

Nous n'insistons pas sur cette disposition, qui concerne les officiers ministériels, pour arriver plus tôt à ce qui est relatif au *rechange*.

Le rechange s'effectue par une retraite.

La retraite est une nouvelle lettre de change, au moyen de laquelle le porteur se rembourse sur le tireur, ou sur l'un des endosseurs, du principal de la lettre protestée, de ses frais, et du nouveau change qu'il paye.

Le rechange se règle, à l'égard du tireur, par le cours du change du lieu où la lettre de change était payable, sur le lieu d'où elle a été tirée. Il se règle, à l'égard des endosseurs, par le cours du change du lieu où la lettre de change a été remise ou négociée par eux, sur le lieu où le remboursement s'effectue.

Ainsi, supposons que Denis, de Marseille, ait fourni une lettre de change payable à Paris, au profit de Jean. Si la lettre est impayée, Jean se rembourse par une retraite qu'il tire sur Denis, en faisant payer à ce dernier le *rechange* du lieu où la lettre de change était payable, c'est-à-dire Paris, sur le lieu d'où elle a été tirée, c'est-à-dire Marseille.

A l'égard des endosseurs, supposons que Denis, de Marseille, ait fourni, au profit de Jean, une lettre de change sur Paris. Elle a successivement passé aux mains de Roux, de Lyon ; de Louis, de Dijon ; de Jacques de Paris. La lettre étant impayée :

Jacques, porteur, se rembourse par une retraite sur Louis, de Dijon, son cédant ;

Louis, de Dijon, se rembourse par le même moyen sur Roux, de Lyon ;

Roux, de Lyon, se rembourse sur Jean ; et chacun des cédants a à payer le *rechange* réglé par le cours du lieu où la lettre de change a été négociée par eux sur le lieu d'où la retraite est tirée.

La retraite est accompagnée d'un compte de retour.

On appelle compte de retour un petit état détaillé justificatif de la retraite.

Le compte de retour comprend : — le principal de la lettre de change protestée ; — les frais de protêt et autres frais légitimes, tels que commission de

banque, courtage, timbre et ports de lettres. — Il énonce le nom de celui sur qui la retraite est faite, et le prix du change auquel elle est négociée. — Il est certifié par un agent de change. Dans les lieux où il n'y a pas d'agent de change, il est certifié par deux commerçants. — Il est accompagné de la lettre de change protestée, du protêt ou d'une expédition de l'acte du protêt. — Dans le cas où la retraite est faite sur l'un des endosseurs, elle est accompagnée, en outre, d'un certificat qui constate le cours du change du lieu où la lettre de change était payable sur le lieu d'où elle a été tirée.

Il ne peut être fait plusieurs comptes de retour sur une même lettre de change. — Ce compte de retour est remboursé d'endosseur à endosseur respectivement, et définitivement par le tireur.

L'endosseur qui reçoit la lettre de change impayée avec compte de retour a la faculté de se rembourser lui-même par une retraite sur son cédant, mais sans pouvoir exiger de ce dernier autre chose que le capital de la lettre et le compte de retour qui lui est arrivé avec elle. Les frais qu'il est obligé de faire pour obtenir cette retraite dans le lieu où il avait négocié la lettre de change restent à sa charge.

Les rechanges ne peuvent être cumulés. Chaque endosseur n'en supporte qu'un seul, ainsi que le tireur.

L'intérêt du principal de la lettre de change protestée faute de paiement est dû à compter du jour du protêt.

L'intérêt sur le principal et non sur les autres sommes composant le compte de retour ; cet intérêt est de 6% par an. Il peut être conventionnellement inférieur, sans pouvoir excéder ce taux.

L'intérêt des frais de protêt, rechange et autres frais légitimes n'est dû qu'à compter du jour de la demande en justice.

Il n'est point dû de rechange, si le compte de retour n'est pas accompagné de certificats d'agents de change ou de commerçants prescrits par l'article 181.

L'absence de rechange en cas de lettre de change protestée faute de paiement est d'ailleurs très-fréquent. Ordinairement, le porteur est en compte avec son cédant, à qui il renvoie purement et simplement la lettre impayée avec l'acte de protêt et son compte de retour. Ce cédant procède de même à l'égard de l'endosseur de qui

il avait reçu la lettre, qui arrive ainsi, avec moins de frais, jusqu'au tireur.

Disons en terminant qu'on donne indifféremment à la lettre de change le nom de *traite* ou de *mandat*. Parmi les effets de commerce, le *billet à ordre* diffère seul, par sa contexture, de la lettre de change.

Le souscripteur du billet à ordre s'engage à payer à une autre personne ou à son ordre une somme déterminée, à une époque déterminée.

Comme la lettre de change, le billet à ordre est daté. Il énonce : la somme à payer ; — le nom de celui à l'ordre de qui il est souscrit ; — l'époque à laquelle le paiement doit s'effectuer ; — la valeur qui a été fournie en espèces, en marchandises, en compte ou de toute autre manière.

En ce qui concerne l'échéance, l'endossement, la solidarité, l'aval, le paiement, le paiement par intervention, le protêt, les devoirs et droits du porteur, le rechange ou les intérêts, les billets à ordre sont soumis aux mêmes dispositions légales que les lettres de change.

Toutes actions relatives aux lettres de change, et à ceux des billets à ordre souscrits par des négociants, marchands ou banquiers, ou pour faits de commerce, se prescrivent par cinq ans, à compter du jour du protêt, ou de la dernière poursuite juridique, s'il n'y a eu condamnation, ou si la dette n'a été reconnue par acte séparé. Néanmoins, les prétendus débiteurs seront tenus, s'ils en sont requis, d'affirmer sous serment qu'ils en sont plus redevables ; et leurs veuves, héritiers ou ayants cause, qu'ils estiment de bonne foi qu'il n'est plus rien dû.

V

Comptes courants. — Comptes courants portant intérêt.

Si peu important que soit un commerce, du moment que toutes les transactions, achats et ventes ne s'y font pas au comptant, la seule manière de connaître sa situation vis-à-vis de ses débiteurs et

de ses créanciers consiste à tenir compte des valeurs qu'on reçoit et de celles qu'on livre sans en recevoir immédiatement la compensation. A cet effet, on ouvre un compte à chacune des personnes avec lesquelles on est en rapport d'affaires, et l'on obtient ainsi des *comptes courants*.

Les comptes courants ouverts au grand-livre constituent l'unique comptabilité d'une foule de petits marchands, et résument en eux la tenue des livres en *partie simple*.

Dans les grandes entreprises, où l'on fait usage de la *partie double*, les comptes courants sont ouverts sur un livre spécial et leur situation d'ensemble correspond à la situation des comptes du grand-livre *Débiteurs* et *Créanciers*.

Rien n'est moins compliqué, d'ailleurs, que la tenue de ces comptes. L'enregistrement au *débit* ou au *crédit* du compte personnel d'un tiers de la valeur des marchandises qu'on lui livre, de la valeur de celles qu'on reçoit de lui ; des sommes qui ont été encaissées ou payées à compte ou pour solde de ces opérations, est chose facile et simple. Cependant, lorsque le tiers auquel le commerçant a ouvert un compte est commerçant lui-même, et qu'ils conviennent réciproquement d'acheter et de vendre, d'escompter et de négocier, de recevoir et de payer l'un pour l'autre, il en résulte ordinairement une inégalité d'échange de services qui se compense par un intérêt en faveur de celui qui a le plus engagé de fonds que l'autre, ou qui a engagé ces fonds plus longtemps. Les cas de cette nature, fréquents dans le commerce, ont donné naissance aux *comptes courants d'intérêts*.

Ainsi supposons que Pierre et Paul soient, vis-à-vis l'un de l'autre, dans cette situation d'opérer l'un pour l'autre. Le premier a payé, pour compte du second, le 15 janvier, 1,000 fr. ; Paul, à son tour, paye, pour compte de Pierre, le 31 mars, une somme égale. Quelle est, au 1^{er} avril, la situation de leurs comptes respectifs ? Il y a balance. Est-ce à dire que Paul ne doit plus rien à Pierre ? Non. Il existe entre les deux paiements égaux inégalité d'époque, et cela suffit pour que Pierre réclame à Paul l'intérêt de l'avance de 1,000 fr. qu'il lui a faite pendant 75 jours.

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

Supposons encore que Pierre ait payé pour compte de Paul 10,000 fr. le 15 janvier, et que Paul ait payé pour compte de Pierre, le 15 décembre de la même année, 10,100 fr. D'après leur compte courant, Pierre serait débiteur de Paul ; or, c'est le contraire qui existe. Paul resterait débiteur de Pierre d'une somme dépendante du taux de l'intérêt convenu entre eux, en tenant compte du montant et de l'époque de leur paiement respectif.

Par exemple, soit 6% l'intérêt annuel convenu, et le 31 décembre l'époque de l'arrêté du compte.

D'une part Paul devrait à Pierre, d'abord.	fr. 10,000 »
Plus l'intérêt à 6% de cette somme, sur 350 jours	
depuis le 15 janvier jusqu'au 31 décembre, soit. . . .	fr. 575 34
Total. . . .	fr. 10,575 34
D'autre part, Pierre devrait à Paul.	fr. 10,100 »
Plus l'intérêt à 6% de cette somme sur 16 jours	
depuis le 15 jusqu'au 31 décembre, soit.	fr. 26 56
Total. . . .	fr. 10,126 56

Récapitulons :

Doit Paul à Pierre.	fr. 10,575 34
Doit Pierre à Paul.	fr. 10,126 56
Différence due par Paul.	fr. 448 78

Maintenant, voyons comment les intérêts ont été déterminés.

En ce qui concerne les 10,000 fr. payés, le 15 janvier, par Pierre pour compte de Paul, nous avons cherché l'intérêt annuel à 6% de ladite somme et avons trouvé 600 fr.

Ce chiffre obtenu, nous nous sommes dit :

Puisque l'intérêt annuel ou de 365 jours est de 600 fr., quel sera l'intérêt pour 350 jours, temps écoulé depuis le paiement de la somme jusqu'à l'arrêté de compte ?

Cet intérêt sera inférieur à 600 fr., et dans le rapport existant entre 365 et 350 jours.

De là une proportion ainsi établie :

$$365 j. : 600 f. \Leftrightarrow 350 j. : x f.^{99}$$

Sachant que pour déterminer l'extrême inconnu d'une proportion géométrique, il faut multiplier les deux termes moyens et en diviser le produit par l'extrême connu, nous avons effectué ce calcul : $(600 \times 350)/365$ et avons trouvé 575 fr. 34.

De même, en ce qui concerne les 10,000 fr. payés, le 15 décembre, par Paul pour compte de Pierre, nous avons cherché l'intérêt annuel de ladite somme et avons trouvé 606 fr.

Or, l'intérêt pour 365 jours étant 606 fr., l'intérêt pour 16 jours devait être dans le rapport existant entre 365 et 16 jours.

De là cette autre proportion posée :

$$365 j. : 606 f. \Leftrightarrow 16 j. : x.$$

Effectuant les calculs pour dégager l'inconnu, nous avons trouvé : $(606 f \times 16 j)/365 j = 26$ fr. 56

D'où il résulte que, pour obtenir l'intérêt de chaque somme constituant un compte courant, on peut en déterminer d'abord l'intérêt annuel, puis multiplier cet intérêt par le nombre de jours pour lequel il est dû, et diviser le produit ainsi obtenu par le nombre de jours composant l'année dans laquelle on opère.

Ou bien, ce qui revient au même :

Il faut multiplier chaque somme par le nombre de jours pour lequel l'intérêt est dû ;

Multiplier ensuite le produit obtenu par le taux de l'intérêt convenu ;

Enfin, diviser ce nouveau produit par le nombre de jours composant l'année.

Cette seconde manière de calculer l'intérêt étant la plus usitée, c'est celle que nous adopterons.

Etant donné le compte courant simple qui suit :

⁹⁹ Lincol a utilisé le signe « : : » pour l'équivalence.

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

DOIT				Roux, de Nantes				AVOIR			
Juillet	1 ^{er}	Solde débiteur du compte précédent. . . .	10,000 »	Juillet	30	Ma traite sur lui au 21 décembre.	10,000 »				
d°	31	Ma facture de marchandise payée au 31 décembre.	10,000 »	Septembre	3	Sa facture marchandise payée au 30 novembre.	40,000 »				
Août	5	Payé pour son compte à Denis.	30,000 »	Octobre	17	Sa remise sur Lyon au 31 décembre.	60,000 »				
Octobre	10	Sa traite fournie sur moi Ravel au 30 nov. .	10,000 »								
Novembre	6	Ma remise de 4 effets sur Paris au 10 déc. . .	20,000 »								
Décembre	10	Ma remise de 2 effets sur Nantes au 2 janv. .	10,000 »								
			90,000 »							110,000 »	

Nous supposons avoir à convertir ce compte au 31 décembre en compte courant à 6%. Nos opérons comme suit (pages 141 et 142) :

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

DOIT **Roux, de Nantes, son compte courant et d'intérêts,**

DATES des écritures		CAPITAUX		Motifs des débits	ÉPO- QUES	Jours	INTÉRÊTS			
							En débit		A porter au crédit	
A		B		C	D	E	F		G	
Juillet	1 ^{er}	10,000	»	Solde débiteur du compte au....	30 juin....	184	302	47	»	»
d°	31	10,000	»	Ma facture march. pay. à 3 mois.....	31 oct....	61	100	27	»	»
Août	5	30,000	»	Payé pour son compte à Denis.	5 août....	148	729	86	»	»
Octobre	10	10,000	»	Sa traite sur moi % Ravel au.....	30 nov....	31	50	96	»	»
No- vembre	6	20,000	»	Ma remise de 4 effets sur Paris au.....	10 déc....	21	69	04	»	»
Dé- cembre	10	10,000	»	Ma remise de 2 effets sur Nantes au.....	H* 20 jan.	20	»	»	32	87
		999	45	Intérêt en ma faveur.....						
		19,000	55	Solde en sa faveur à nou- veau.....						
		110,000	»				1,252	60		

* Cette lettre semble être une erreur d'impression.

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

chez moi, à 6% l'an, arrêté au 31 décembre 18..

AVOIR

DATES des écritures		CAPITAUX		Motifs des débits	ÉPO- QUES	Jours	INTÉRÊTS			
							En crédit		A porter au débit	
A		B		C	D	E	F		G	
Juillet	30	10,000	»	Ma traite sur lui au.....	21 déc....	10	16	44	»	»
Sep- tembre	3	40,000	»	Sa facture march. pay. au...	30 nov....	31	203	84	»	»
Octobre	17	60,000	»	Sa remise sur Lyon.....	31 déc....	31	»	»	»	»
				Intérêts à porter au crédit.....						
				Balance des intérêts.....			999	45		
		110,000	»				1,252	60		
Janvier	1 ^{er}	19,000	55	Solde du précé- dent, valeur au...	31 déc.					

Suivant les errements pratiqués, l'entête du nouveau compte indique le nom du correspondant à qui il est destiné, le taux de l'intérêt convenu et la date de l'arrêté.

Nous avons divisé le débit et le crédit du compte en sept colonnes.

La première, A, est affectée aux dates des opérations ;

La deuxième, B, reproduit les sommes constituant le compte courant simple, et qui prendront le nom de capitaux ;

La troisième, C, est consacrée au libellé des articles ou aux motifs des débits et des crédits ;

La quatrième, D, marque les époques d'où doivent partir les intérêts ;

Le cinquième, E, désigne le nombre de jours pour lequel l'intérêt est dû ;

Les sixième et septième, F, G, indiquent l'intérêt en débit et en crédit.

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

Nos pages 141 et 142 présentent exactement l'aspect qu'aura le nouveau compte courant lorsque toutes les colonnes auront été remplies.

A la seule vue de ce nouveau compte on peut constater qu'il comprend dans ses colonnes A, B, C et D tous les éléments constitutifs du compte courant simple, avec cette différence que les sommes du débit et du crédit sont placées, sous le nom de *capitaux*, immédiatement après les dates.

Ce nouveau compte comprend en outre les colonnes E, F, G.

La colonne E mentionne le nombre de jours pour lequel l'intérêt est dû. On détermine ce nombre en comptant, au moyen d'un calendrier, les jours écoulés entre l'*époque* indiquée et la date de l'arrêté du compte.

Ainsi, le premier nombre de 184 représente exactement le nombre de jours remplissant l'intervalle entre le 30 juin, époque de l'arrêté du dernier compte, et le 31 décembre, date de l'arrêté du compte nouveau.

Le second nombre 61 représente le nombre de jours écoulés entre le 31 octobre, époque où la facture du 31 juillet était payable, et le 31 décembre, date de l'arrêté du compte.

Il en est de même pour les autres nombres 148, 31, 21 de la colonne E.

Connaissant, d'une part, le taux de l'intérêt 6% indiqué en tête du compte, les sommes capitales B, le nombre de jours E ; d'autre part, le nombre de jours composant l'année ordinaire, et appliquant la règle établie plus haut, relative au calcul des intérêts, nous avons pu déterminer les nombres de la colonne F en effectuant successivement les calculs ci-après indiqués :

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

$\frac{10,000 \times 184 \times 0,06}{365}$	= 302 fr. 47
$\frac{10,000 \times 61 \times 0,06}{365}$	= 100 27
$\frac{30,000 \times 148 \times 0,06}{365}$	= 729 86
$\frac{10,000 \times 31 \times 0,06}{365}$	= 50 96
$\frac{20,000 \times 21 \times 0,06}{365}$	= 69 04

Total des intérêts du débit. 1,252 60

Remarquons une particularité qu'on rencontre souvent dans les comptes courants d'intérêt : la dernière somme capitale du débit donne un chiffre d'intérêt en crédit.

Cette particularité s'explique.

Au moment de l'arrêté du compte, le montant fr. 10,000 de la remise de 2 effets qui a été faite à Roux, le 1^{er} décembre, ne peut être encaissé par lui, au pair, que le 20 janvier, et non-seulement Roux ne doit aucun intérêt sur cette somme, mais c'est le contraire qui existe. L'intérêt lui est dû sur le nombre de jours remplissant l'intervalle entre la date de l'arrêté du compte et le 20 janvier, époque postérieure de 20 jours au 31 décembre. Cet intérêt, calculé par le moyen indiqué, est de 32 fr. 87, et doit être distingué des autres intérêts du débit, pour être ensuite porté au crédit comme nous l'y voyons en regard de ce libellé : Intérêts à porter en crédit. Le même cas, en sens inverse, pouvant se présenter pour les sommes capitales du crédit, nous avons également réservé, au crédit du compte, une colonne G.

Dans les comptes courants où une seule colonne est consacrée aux intérêts, on distingue les intérêts créditeurs du débit, et *vice versa*, les intérêts débiteurs du crédit, par des chiffres rouges.

On opère d'ailleurs pour le calcul des intérêts des sommes capitales du crédit comme pour celles du débit.

C'est ainsi que nous avons obtenu :

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

Pour total des intérêts du débit, fr.	1,252	60
Pour total des intérêts de crédit....	253	15
Différence.....	999	45

en intérêts dus par Roux, et que, pour cette raison, nous avons portés à son débit dans la colonne des capitaux comme devant être additionnés avec eux.

Puis nous avons clôturé le compte après avoir constaté et indiqué l'excédant des sommes des capitaux du débit sur celles des capitaux du crédit, excédant qui ressort à fr. 19,000 55 au débit, pour balance de compte, et reporté au crédit à compte nouveau.

On voit que le calcul des intérêts d'un compte comporte de nombreuses opérations arithmétiques. Chaque somme partielle d'intérêts est le résultat :

1° De deux multiplications successives où la somme capitale, le nombre de jours et le taux de l'intérêt entrent comme facteurs ;

2° D'une division où le produit des trois facteurs est dividende, et le nombre de jours, composant l'année dans laquelle on opère, est diviseur.

Mais si l'établissement d'un seul compte courant d'intérêts exige déjà de longs calculs, la tâche devient infiniment plus laborieuse quand on doit dresser un grand nombre de comptes, renfermant, chacun, un grand nombre de sommes, et devant être tous envoyés à la même époque.

Aussi a-t-on adopté diverses méthodes abrégatives pour le calcul des intérêts.

Une de ces méthodes consiste, *lorsque le taux de l'intérêt est de 6%*, à multiplier simplement chaque somme capitale du compte par le nombre de jours pour lequel l'intérêt est dû, et à diviser le produit qu'on obtient ainsi par 6,000. Le quotient donne le montant de l'intérêt.

Il y a quelque chose d'arbitraire dans le principe sur lequel repose cette méthode : l'année est considérée comme n'étant composée que de 360 jours.

Quoi qu'il en soit, l'hypothèse de 360 jours étant admise, l'abréviation indiquée du calcul des intérêts se justifie.

Énonçons d'abord deux vérités arithmétiques :

1° Le nombre 360, étant à la fois exactement divisible par 2 et par 3, est un multiple de 6 :

$$360 = 60 \times 6.$$

2° En multipliant ou en divisant les deux termes d'une fraction ordinaire par un même nombre, on n'en altère pas la valeur.

C'est sur ces deux vérités que nous allons étayer notre démonstration.

Nous disons qu'en supposant 6% le taux de l'intérêt d'un compte et 360 le nombre de jours composant l'année *commerciale*, le calcul de l'intérêt consistera à multiplier chaque somme capitale du compte par le nombre de jours pour lequel l'intérêt est dû, et à diviser le produit obtenu par 6,000.

En effet, soit 10,000 fr. la somme capitale et 184 le nombre de jours, nous aurons à effectuer les calculs suivants :

$$10,000 \times 184 \times \frac{6}{100} : 360$$

ou bien : $\frac{10,000 \times 184 \times 6}{100 \times 360}$; ou bien encore, le nombre 360 égalant 60 \times 6 :

$$\frac{10,000 \times 184 \times 6}{100 \times 60 \times 6}$$

Or, le nombre 6 entrant, comme facteur, dans les deux termes de ce nombre fractionnaire, nous pouvons le supprimer sans altérer la valeur de ce nombre. Nous obtiendrons alors :

$$\frac{10,000 \times 184}{100 \times 60}$$

ou bien : $\frac{10,000 \times 184}{6,000}$

c'est-à-dire la somme capitale multipliée par le nombre de jours pour lequel l'intérêt est dû, divisé par 6,000.

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

Le taux de l'intérêt le plus usité étant 6%, on rencontre fréquemment des comptes courants établis sur des calculs où le nombre 6,000 est diviseur.

Lorsque le taux est autre, le diviseur diffère. Pour qu'on puisse employer ce moyen abrégé de calculer l'intérêt d'un compte, il suffit que le taux de l'intérêt soit un sous-multiple de 360.

Si le taux de l'intérêt est 5%, le diviseur sera 7,200, parce que $360 = 72 \times 5$.

En effet, supposons toujours que 10,000 francs soit la somme capitale et 184 le nombre de jours pour lequel l'intérêt est dû, nous aurons :

$$\begin{aligned} 10,000 \times 184 \times \frac{5}{100} : 360 &= \frac{10,000 \times 184 \times 5}{100 \times 360} \\ &= \frac{10,000 \times 184 \times 5}{100 \times 72 \times 5} = \frac{10,000 \times 184}{100 \times 72} \\ &= \frac{10,000 \times 184}{7,200} \end{aligned}$$

Le taux de l'intérêt étant 4% et 360 égalant 90×4 , le diviseur sera 9,000.

Si le taux de l'intérêt est 3 ou 2%, le diviseur sera 12,000 ou 18,000.

Donc, en adoptant 360 comme nombre composant l'année dite commerciale, on arrive à abréger le calcul des intérêts d'un compte en tant que le taux de l'intérêt est un sous-multiple de 360. L'abréviation consiste en ce que chaque somme des intérêts est le résultat d'une *seule* multiplication et d'une division, tandis que dans le compte courant que nous avons établi, chaque somme d'intérêts est le résultat de *deux* multiplications et d'une division.

Toutefois, cette méthode offre un inconvénient réel. Le résultat qu'on obtient par son emploi n'a pas l'exactitude mathématique que les calculs doivent présenter, et cela devrait suffire pour la faire exclure. Comparons, en effet, le résultat obtenu par l'abréviation avec le résultat normal, et nous en constaterons l'anomalie.

Dans le compte courant d'intérêts que nous avons établi, la première somme d'intérêts du débit est 302 fr. 47.

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

Déterminons cet intérêt en supposant l'année composée de 360 jours et nous aurons :

$$\frac{10,000 \times 184}{6,000} = 306 \text{ fr. } 67$$

Différence existant entre les deux résultats, 4 fr. 20.

Il est vrai qu'en adoptant 360 pour le nombre de jours constituant l'année, on doit logiquement considérer 180, au lieu de 184, comme étant le nombre de jours composant la moitié de l'année. Nous aurons alors :

$$\frac{10,000 \times 180}{6,000} = 300 \text{ fr.}$$

Différence existant encore entre 302 fr. 47 et 300 fr., 2 fr. 47.

Ainsi, le résultat qu'on obtient par l'abréviation indiquée n'est qu'approximatif.

Or il existe, pour le calcul des intérêts, une méthode plus abrégative encore que celle qui repose sur l'arbitraire mutilation des jours de l'année, et dont les résultats sont de la plus rigoureuse exactitude. Elle consiste :

1° A multiplier chaque somme capitale d'un compte par le nombre de jours pour lequel l'intérêt est dû, et à placer le produit qu'on obtient dans une colonne remplaçant, sous le titre de *nombres*, celle qui figure dans le compte courant que nous avons établi sous le titre d'intérêts ;

2° A déterminer la différence existant entre les *nombres* totalisés du débit et les *nombres* totalisés du crédit.

3° A multiplier cette différence par le taux de l'intérêt ;

4° Enfin, à diviser le produit obtenu par le nombre de jours composant l'année dans laquelle on opère, c'est-à-dire par 365 pour l'année ordinaire et 366 pour l'année bissextile.

Transformons, pour fixer la pensée, le compte courant déjà établi en opérant d'après cette autre méthode :

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

DOIT **Roux, de Nantes, son compte courant et d'intérêts,**

DATES des écritures		CAPITAUX		Motifs des débits	ÉPO- QUES	Jours	NOMBRES	
							En débit.	En crédit.
A		B		C	D	E	F	G
Juin.....	30	10,000	»	Solde débiteur du compte au....	30 juin....	184	1,840,000	»
Juillet....	31	10,000	»	Ma facture march. pay. à 3 mois.....	31 oct....	61	610,000	»
Août.....	5	30,000	»	Payé pour son compte à Denis.	5 août.....	148	4,440,000	»
Octobre...	10	10,000	»	Sa traite sur moi % Ravel au.....	30 nov....	31	310,000	»
No- vembre...	6	20,000	»	Ma remise de 4 effets sur Paris au.....	10 déc.....	21	420,000	»
Dé- cembre...	10	10,000	»	Ma remise de 2 effets sur Nantes au.....	20 janvier	20	»	200,000
		999	45	Intérêt en ma faveur.....				
		19,000	55	Solde en sa faveur à nou- veau.....				
		110,000	»				7,620,000	

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

chez moi, à 6% l'an, arrêté au 31 décembre 18..

AVOIR

DATES des écritures		CAPITAUX		Motifs des débits	ÉPO- QUES	Jours	NOMBRES	
							En crédit.	En débit.
A		B		C	D	E	F	G
Juillet....	30	10,000	»	Ma traite sur lui au.....	21 déc....	10	100,000	»
Sep- tembre....	3	40,000	»	Sa facture march. pay. au...	30 nov....	31	1,200,000	»
Octobre	17	60,000	»	Sa remise sur Lyon.....	31 déc....	»	»	»
				Nombres en crédit du dé- bit.....	»	200,000	»
				Balance des nombres.....	»	6,080,000	
		110,000	»				7,620,000	
		19,000	55	Solde du précé- dent, valeur au...	31 déc.			

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

En comparant les deux comptes courants d'intérêts, nous constatons un changement dans les colonnes F et G.

Dans le dernier compte, les *nombres* sont le produit des capitaux, décimales négligées, par le nombre de jours pour lequel l'intérêt est dû.

Le total des *nombres* du débit étant 7,620,000

Le total des *nombres* du crédit étant 1,540,000

Il résulte une différence de 6,080,000

Portée en *balance* au crédit.

Comme cette différence eût été de 608,000,000, c'est-à-dire 100 fois plus forte, si nous n'avions pas négligé les décimales des capitaux, nous aurions dû la multiplier par $\frac{6}{100}$, taux de l'intérêt du compte ; or, nous obtenons le même produit en multipliant 6,080,000 par 6, car si l'un des facteurs est 100 fois plus petit, l'autre facteur 6, au lieu de $\frac{6}{100}$, est 100 fois plus fort, et le résultat, dans les deux cas, est 36,480,000.

En divisant 36,480,000 par 365, nombre de jours de l'année, nous obtenons 999 fr. 45 pour intérêts sur la balance des *nombres*, somme qui est exactement la même que celle du premier compte courant.

Donc, en adoptant cette autre méthode pour l'établissement et l'arrêté d'un compte courant d'intérêts, on abrège sensiblement les calculs, tout en obtenant un résultat d'une rigoureuse exactitude.

Remarquons, toutefois, qu'il faut connaître d'avance l'époque de l'arrêté d'un compte pour pouvoir en calculer les intérêts, en sorte que lorsqu'un compte courant d'intérêts doit être envoyé avant l'époque ordinaire qui a servi à l'établir, tous les calculs sont à refaire.

Il y a là un inconvénient, auquel on obvie par l'emploi d'une méthode qu'un auteur appelle *négative*, parce qu'elle consiste à déterminer les *nombres* du compte courant en multipliant les *capitaux*, par le nombre de jours pour lequel l'intérêt *n'est pas dû*.

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

Si nous avons à déterminer les nombres de la colonne E d'après la méthode négative, voici les chiffres que nous obtiendrions :

0 au lieu de 184, premier nombre E du débit au compte précédent.

123	—	61	deuxième	—	—
36	—	148	troisième	—	—
153	—	31	quatrième	—	—
163	—	21	cinquième	—	—
204	—	20	sixième	—	—

En effet, du 30 juin, date de l'ouverture du compte, à la première époque mentionnée dans la colonne D, le temps écoulé s'exprime par zéro.

Du 30 juin à la deuxième époque (31 octobre) de la colonne D, le nombre de jours écoulés s'exprime par 123, etc.

De même, nous obtiendrions pour nombres de la colonne E du crédit :

174	au lieu de	10
153	—	31
184	—	0

Les nombres de la colonne F seraient autres, mais déterminés par le moyen employé dans le compte précédent ; seulement ils auraient une signification inverse. Les nombres en *crédit* remplaceraient, au débit, les nombres en débit et *vice versa*.

Quoi qu'il en soit, le résultat, en ce qui concerne la balance des nombres et la somme des intérêts, serait le même, par suite du nombre F, déterminé avant la clôture du compte et placé en regard du libellé : *Balance des capitaux*.

Nous donnons, pages 154 et 155, un modèle de compte courant d'intérêts établi et arrêté d'après cette dernière méthode, et qui, mieux peut-être que le raisonnement, en montrera le mécanisme.

On y constatera que le résultat cherché en intérêts et le solde du compte sont absolument les mêmes que dans le compte précédent.

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

La différence essentielle, en ce qui concerne les moyens, consiste à déterminer, dans la colonne E, le nombre de jours pour lesquels l'intérêt n'est pas dû, chose facile.

Quant à l'avantage que cette ingénieuse méthode offre sur toutes les autres méthodes connues, il est incontestable, incontesté. Aussi, son usage tend-il à se généraliser, et cette considération suffit pour que nous en recommandions l'étude.

(Voir le compte établi dans le tableau des deux pages suivantes.)

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

DOIT **Roux, de Nantes, son compte courant et d'intérêts,**

DATES des écritures A		CAPITAUX B		Motifs des débits C	ÉPO- QUES D	Jours E	NOMBRES	
							En crédit. F	En débit. G
Juin.....	30	10,000	00	Solde débiteur du compte au....	30 juin....	»	»	»
Juillet.....	31	10,000	00	Ma facture march. pay. à 3 mois.....	31 oct....	123	1,230,000	»
Août.....	5	30,000	00	Payé pour son compte à Denis.	5 août.....	36	1,080,000	»
Octobre...	10	10,000	00	Sa traite sur moi % Ravel au.....	30 nov....	153	1,530,000	»
Novembre...	6	20,000	00	Ma remise de 4 effets sur Paris au.....	10 déc.....	163	3,260,000	»
Décembre...	10	10,000	00	Ma remise de 2 effets sur Nantes au.....	20 janvier	204	2,040,000	»
				Balance des capitaux F. 20,000 au.....	31 déc.	184	3,680,000	
		999	45	Intérêts sur balance des nombres.....			6,680,000	
		19,000	55	Solde en sa faveur, à nouveau.....				
		110,000	00				18,900,000	

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

chez moi, à 6% l'an, arrêté au 31 décembre 18..

AVOIR

DATES des écritures		CAPITAUX		Motifs des crédits	ÉPO- QUES	Jours	NOMBRES	
							En débit.	En crédit.
A		B		C	D	E	F	G
Juillet....	30	10,000	30	Ma traite sur lui au.....	21 déc....	174	1,740,000	»
Sep- tembre....	3	40,000	3	Sa facture march. pay. au...	30 nov....	153	6,120,000	»
Octobre	17	60,000	19	Sa remise sur Lyon.....	31 déc....	184	11,050,000	»
								»
		110,000	00				18,900,000	
		19,000	55	Solde du précé- dent, valeur au...	31 déc.			

En résumé, le service des comptes courants peut, dans certaines maisons, et par l'usage des comptes d'intérêts, acquérir de l'importance, mais sans que ses pratiques offrent jamais une réelle difficulté.

VI

Factures.

La facture est la note commerciale qui accompagne ou suit la livraison des marchandises.

D'un usage quotidien, continu, les factures sont ordinairement lithographiées.

Leur régleure diffère selon la nature des livraisons qu'elles sont destinées à reproduire ; mais elles se ressemblent presque toutes par la disposition de leur entête.

L'entête des factures indique le nom de l'acheteur, celui du vendeur et les conditions de paiement. Exemple :

*Doivent **Paulin frères** à **Robert Jules** le montant des marchandises dont le détail suit, payable comptant, escompte 2 p. 100.*

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

La date de la facture se place soit en tête de la page, à l'endroit qu'elle occupe dans une lettre ordinaire, soit immédiatement après l'indication des conditions de paiement, à la solution de continuité de la ligne horizontale.

La première colonne de gauche est affectée aux dates des livraisons ; celle de droite à leur montant, et l'intervalle compris entre ces deux colonnes au libellé des articles livrés.

Du reste, nous l'avons dit, la réglure des factures diffère ; elle doit être disposée d'une façon telle, que l'acheteur puisse facilement constater les livraisons qui lui ont été faites et vérifier les calculs qui ont servi à en déterminer le montant.

En dressant une facture, le vendeur doit avoir en vue sa destination. Il ne suffit pas qu'il reconnaisse l'exactitude de son travail, il faut surtout qu'il facilite la vérification à laquelle l'acheteur le soumettra. Si les livraisons ont été effectuées à diverses dates, la facture l'indique ; elle indique les livraisons par espèce et par prix, les poids nets et bruts, la tare, l'escompte, la bonification, le rabais.

La tare est la différence qui existe entre le poids net et le poids brut des livraisons. Certaines marchandises *riches* sont contenues dans de grossiers et pesants emballages. Le prix de ces marchandises étant basé sur leur poids net, il faut déduire du poids brut la tare, c'est-à-dire le poids du contenant qui, dégagé du contenu, n'a plus ou n'a que peu de valeur. Quelquefois la tare se déduit par expérience, sans pesage effectif ; c'est lorsque la marchandise est invariablement emballée en couffes, en sacs, en caisses, dont acheteurs et vendeurs connaissent d'avance la provenance et le poids approximatif. Ainsi la gomme de Barbarie se vend avec tare de 6 kilogr. par couffe ; celle en sacs, du Sénégal, avec tare de 2%.

L'escompte a ordinairement pour raison un paiement comptant ou effectué avant le délai accordé par le vendeur. Par exemple, une livraison sera payable comptant, escompte 2%, ou à 4 mois, ou avec escompte $\frac{1}{2}$ % par mois. Le vendeur, dans ce cas, tient compte à l'acheteur de l'anticipation de son paiement sur la base de l'intérêt commercial. Cependant, l'escompte modifie parfois si profondément le prix de facture, qu'on a peine à en comprendre la

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

raison. Il est tels articles de fabrique qui sont vendus avec escompte de 10, 15, 20, 25, 30, 35 et 40 %, ce qui rend quelque peu illusoire le prix énoncé. Le prix réel d'objets vendus 63 fr. le mille, escompte 30 %, et de 44 fr. 10 le mille.

La bonification, comme l'escompte, réduit le montant brut de la facture, mais elle en diffère en ce que sa cause est ordinairement en dehors de la façon le paiement s'effectue. On bonifie pour manque de poids reconnu, pour humidité contenue dans la marchandise livrée, pour corps étrangers qui s'y trouvent mêlés, etc.

Le rabais emporte l'idée d'une légère réduction sur le montant d'une facture. Il est accidentel et rarement stipulé dans les conditions de vente. Sur une somme composée de centaines de francs et de centimes que doit l'acheteur, il payera les francs seulement, et la retenue des centimes consentie par le vendeur constituera un rabais.

Cela dit, nous supposons avoir à dresser facture à des livraisons composées de diverses marchandises, les unes avec tare et escompte, les autres sans escompte et sans tare, et toutes payables à fin du mois qui suit les transactions. Par exemple, Robert a livré à Isnard :

Le 7 juin, 1 balle garance pesant brut	
	k. 125
	Tare, 28
	<hr/>
	Net, k. 97
à 1 fr. 65 le k. escompte 2 % ;	

Le 10 juin, 3 couffes gomme d'Arabie, pesant brut	
	k. 451
	Tare, 6 k. par couffe 18
	<hr/>
	Net, k. 433
à 1 fr. 35 le k. Sans escompte ;	

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

Le 10 juin, 1 couffe gomme d'Arabie, brut

k. 140

Tare 6

Net, k. 134

à 1 fr. 40 escompte 1 % ;

Le 15 juin, 5 balles café d'Haïti, br. K 740 -

Tare, 2 % k. 14 8

Net k. 725 2

à 3 fr. le k sans escompte ;

Le 18 juin, 5 balles café d'Haïti, br. k. 745 5

Tare, 2 %, k. 14 9

Net k. 730 6

à 3 fr. le k. sans escompte.

Rien ne me sera plus facile que de reproduire ces livraisons et d'en déterminer le montant sur un imprimé réglé ad hoc et de manière que celui à qui je l'adresserai puisse vérifier mon travail.

Je dresserai la facture qui suit :

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

DOIT ISNARD à ROBERT *le montant des marchandises ci-dessous détaillées, payables le 31 juillet prochain.*

Juin	5	1	Balle garance pesant brut k. 125 A déduire : tare, 28 <u>Net k. 97 à 1 fr. 65 le k.....F.</u> A déduire : escompte 2 %.....	160 3	05 20	156	85
d°	10	3	Couffe gomme d'Arabie pesant brut k. 451 A déduire : tare, 6 k. par couffe 18 <u>Net k. 433 à 1 fr. 35 le k.....F.</u>	584	55	584	55
d°	10	1	Couffe gomme d'Arabie pesant brut k. 140 A déduire : tare 6 <u>Net k. 134 à 1 fr. 40 le k.....F.</u> A déduire : escompte 2 %.....	187 3	60 75	183	85
d°	15	5	Balle café d'Haïti pesant brut k. 740 »				
d°	20	5	d° d° 745 5 <u>.....TOTAL.....1,485 5</u> A déduire : tare, 2 % 29 7 <u>Net k. 1,455.8 à 3 fr. 65 le k.....F.</u>	4,367	40	4,367	40
			Total.		5,292	65

Telle est la forme ordinaire du libellé des factures ; elle est plus simple encore dans les maisons où les livraisons consistent dans une seule espèce de marchandises vendue à des conditions invariables, et n'acquiert de la diversité, de la difficulté que lorsque le libellé doit varier selon l'objet facturé et selon le client auquel on le destine. Les travaux exécutés sans prix débattu sont dans ce cas.

Il y a chez tout industriel tendance à exagérer l'importance de son œuvre, à l'effet d'en obtenir la rémunération la plus élevée. Son souci est de libeller ses factures de façon à justifier ses prix. La confection de pareilles factures comporte de l'initiative et du savoir-faire. Ce qu'on doit se proposer, c'est d'éviter les plaintes, c'est de ne pas perdre sa clientèle en voulant trop gagner sur elle.

Un constructeur-mécanicien terminait en ces termes les instructions qu'il donnait à l'employé chargé de la confection de ses factures : *Il faut plumer la poule sans la faire crier.*¹⁰⁰

La *poule*, dans sa pensée, était tout client destiné à payer le montant de travaux mécaniques pour lesquels aucun prix n'avait été déterminé d'avance. L'employé répondait à l'intention du chef en libellant chaque article des factures de manière à faire croire à un travail important et compliqué. Quelques coups de lime donnés à une pièce, le moindre taraudage, le plus léger graissage étaient pompeusement mentionnés. En regard de chaque somme portée sur la facture s'accumulait une foule d'expressions techniques indiquant chacune une action réelle, mais artificieusement exagérée. Par exemple, quelques gouttes d'huile versées sur une vis au moyen d'une burette, tel était le graissage important somme à payer. Plus la somme était élevée, plus l'article correspondant de la facture contenait de détails en mots redondants, et c'est ainsi qu'on parvenait à plumer la poule sans la faire crier.

¹⁰⁰ Vieil adage français ici un peu déformé. Voir Anonyme (1710) *L'art de plumer la poulle sans crier*, Cologne, Robert le Turc, 224 p.

VII

Magasins.

Le magasin d'une usine peut se comparer à une caisse qui reçoit et livre des valeurs, avec cette différence que les valeurs d'une caisse sont en numéraire, en billets de banque, tandis que celles de magasin consistent en matières, en marchandises.

Les valeurs, quelle que soit leur nature, sont également précieuses. Un franc de matières vaut un franc en espèces. Le détournement d'une valeur en marchandise ou en monnaie entraînant un préjudice égal, on doit suivre avec autant de soin le mouvement des matières qu'on en met à surveiller l'entrée et la sortie des espèces d'une caisse, quoique la chose soit plus difficile.

Au dire d'hommes compétents,¹⁰¹ la comptabilité de l'État relative aux matières laisse plus à désirer que la comptabilité consacrée aux deniers publics. Il en est de même dans les entreprises industrielles, et cela s'explique. Les valeurs de caisse occupent un espace restreint que l'œil embrasse facilement ; le lieu qui les recèle est toujours clos ; l'employé qui en a la garde en effectue seul l'entrée et la sortie ; leur mouvement s'opère d'une manière uniforme, et leur récolement peut se faire chaque jour. Au contraire, les valeurs matières occupent généralement un espace étendu qui en rend la surveillance difficile ; un grand nombre d'hommes sont souvent employés à leur réception et à leur livraison, et il est des matières soumises à des déchets, à des différences de pesées, à des influences atmosphériques qui, augmentant ou diminuant leur valeur ou leur poids, altèrent leur valeur relative. De là résulte, pour les valeurs de magasin, la nécessité d'une comptabilité plus compliquée que pour les valeurs de caisse. Il faut tenir compte du mouvement

¹⁰¹ Maurice Block (1856) *Dictionnaire de l'administration française*, Paris, Berger-Levrault, p. 1111 ; Ed. Lacomblé (1864) *Dictionnaire de la comptabilité générale de l'Etat*, Bruxelles, Vanbuggenhoudt, p. 290 ; et Théophile Ducrocq (1868) *Cours de droit administratif*, Paris, Thouin, p. 209.

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

particulier de chaque espèce de matières, si nombreuses qu'elles soient, de façon à connaître exactement la provenance de celles qui entrent, la destination de celles qui sortent, et à maintenir, pendant le cours de l'exercice, le stock par écriture en parfaite concordance avec le stock réel. A cet effet, cinq livres sont indispensables :

- Un journal d'entrées,
- Un journal de sorties,
- Un livre de fournisseurs,
- Un livre d'application,
- Un grand-livre de magasin.

Le journal d'entrées est le livre ordinaire qui sert à établir les comptes des fournisseurs et le *débit* des comptes ouverts, au grand-livre, à chaque espèce de matières. On y inscrit, dans l'ordre des réceptions, le nom du fournisseur, le détail de sa livraison, la quantité, le prix, le montant de chaque objet qui la constitue.

Le journal de sorties sert à établir les comptes d'application et le *crédit* des comptes ouverts au grand-livre. Chacun de ses articles mentionne le nom du compte qui reçoit l'application des matières ou objets sortis, le détail de ces objets par espèce, quantité, prix et montant.

Au livre des fournisseurs sont ouverts des comptes de personnes pour les objets livrés par des tiers, et des comptes de *choses* pour les objets provenant de l'intérieur de l'usine qui entrent en magasin. Chaque article du journal d'entrées est transcrit, avec son détail, au compte qui lui est affecté sur ce livre, et les comptes de personnes servent à vérifier les factures à payer aux tiers qui ont effectué les livraisons.

De même, chaque article du journal de sorties est transcrit sur un des comptes du livre d'application ouverts aux personnes et aux choses. Les comptes personnels de ce livre servent à dresser la facture des tiers à qui des matières ou des produits ont été livrés, et ses comptes impersonnels font connaître la dépense en matières appliquées aux travaux, à l'entretien, aux frais généraux, à l'augmentation des immeubles et du matériel, etc.

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

Dans le grand-livre sont ouverts autant de comptes qu'il y a d'espèces de matières en magasin et qui permettent de suivre le mouvement particulier de chacune et d'appliquer, à sa sortie, son prix de revient, prix variable et qui resterait inconnu sans l'emploi du grand-livre. L'entête de chaque compte porte le nom de la matière, ou de l'objet, ou du liquide en vue duquel il a été ouvert. La page de gauche est consacrée aux *entrées*, celle de droite aux *sorties*. Chaque objet mouvementé figure dans le grand-livre à son compte particulier, avec indication de la date de son entrée ou de sa sortie, de sa provenance ou de son application, de son poids, de son prix, de son montant.

D'innombrables comptes, dans certaines usines, composent le grand-livre, qui, pour cette raison, peut être subdivisé en plusieurs volumes, l'un, par exemple, affecté aux matières premières, un autre aux produits de la fabrication, un troisième aux matières diverses.

Les *entrées* ne consistent pas toujours en mouvement d'objets ou de matières. On inscrit sur le journal d'entrées et, par suite, sur le livre des fournisseurs et sur le grand-livre, les frais, tels que transports, courtages, commissions, qui augmentent la valeur des matières ou des objets rendus en magasin et en complètent le prix de revient.

On inscrit également et instantanément sur les journaux d'entrées et de sorties les objets ou matières entrant dans l'usine, qui, sans passer par le magasin, reçoivent une application immédiate. La raison de ce fait consiste dans la nécessité d'enregistrer au compte du fournisseur la livraison qu'il a effectuée, et au compte d'application la dépense qui en résulte. Ce mouvement fictif se reproduit, d'ailleurs, sur le grand-livre, en effet négatif. Si, par l'entrée, le magasin prend charge d'une valeur dont il ne doit pas compte, puisqu'il ne l'a pas reçue, il est en même temps déchargé de cette valeur par la sortie. On ne peut se dispenser d'indiquer ce mouvement dans le grand-livre, à cause de la corrélation qui doit exister entre les divers livres du magasin et qui sert de moyen de contrôle aux opérations dont on a passé écritures. Le total des valeurs inscrites au journal d'entrées doit être égal au total des sommes enregistrées aux comptes des

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

fournisseurs, et au total des entrées des comptes du grand-livre ; d'autre part, le total des valeurs inscrites au journal des sorties doit être égal au total des sorties des comptes du grand-livre et au total des sommes enregistrées aux comptes d'application.

Un autre contrôle de fait peut s'exercer utilement par des récolements partiels. Tel compte du grand-livre donne pour stock un poids de matière déterminé. Il s'agit tout simplement de s'assurer par des pesées que le stock réel ne présente pas de différence anormale. Quant à la valeur de ce stock, l'inspection du compte permet de constater son exactitude ou son irrégularité. Le prix appliqué aux matières sorties doit être égal au prix moyen des matières entrées. Nous disons *prix moyen*, qui est celui qui ressort des livraisons de matières semblables entrées à des prix différents. Par exemple, il est entré en magasin 50 litres d'huile pour graissage à 1 fr. 60 le litre, ce qui donne fr. 80 pour montant de cette livraison. Huit jours après, le magasin reçoit encore 50 litres d'huile de même espèce au prix de 1 fr. 65 le litre, ce qui élève le montant de cette dernière livraison à 82 fr. 50.

Les deux réceptions ont été confondues dans le même récipient.

Si partie de ces 100 litres d'huile est livrée aux ateliers, à quel prix la sortie doit-elle s'effectuer ? Au *prix moyen* de 1 fr. 625 le litre. Le prix des livraisons ultérieures peut être modifié par suite de nouvelles réceptions, mais on le détermine toujours facilement en divisant la valeur des matières en stock par leur quantité ou leur nombre.

Il est des cas exceptionnels qui embarrassent les magasiniers. Citons-en quelques-uns.

Une pièce ne bronze ou en fonte entre avec *masselotte*, c'est-à-dire avec un appendice matériel qui doit retourner au fondeur. Le poids de la masselotte ne sera connu que lorsque, dans l'atelier, elle aura été séparée de la pièce utile, la seule dont on doive compte au fournisseur. Comment opérer dans ce cas ? Quelques magasiniers attendent que la masselotte ait été séparée, la renvoient au fondeur sans mentionner sa sortie de l'usine, pèsent alors la pièce utile et en prennent charge par le crédit du fournisseur ; d'autres, à la récep-

tion de la pièce brute, l'inscrivent sans délai aux entrées et, ultérieurement, lorsque la masselotte est renvoyée, ils en relatent la sortie. Cette dernière façon d'opérer est régulière, plus conforme aux devoirs du magasinier, qui doit s'attacher à mentionner le mouvement des matières au fur et à mesure qu'il s'effectue, ce qui, d'ailleurs, n'altère pas la situation du compte du fondeur.

Supposons, en effet, qu'une pièce en bronze avec masselotte, du poids brut de 30 kilog., soit livrée à 3 fr. le kilog.

Par suite de l'article passé au journal d'entrées, le compte courant du fournisseur sera crédité de 90 fr.

La masselotte étant séparée, on constate que son poids est de 8 kg. En la renvoyant au fournisseur, on inscrit l'opération sur le journal de sorties, et comme conséquence, le compte courant du fondeur se trouvera débité de 24 fr., soit 8 k. \times 3 fr. Ce compte présentera un solde créditeur de 66 fr., qui est précisément le montant de la pièce utile.

Autre cas. Le magasin livre de vieilles limes pour être retaillées. Celui qui les reçoit pour effectuer leur retailage ne doit pas compte de leur valeur, mais seulement de leur nombre. La livraison qui lui est faite étant provisoire, il arrive que le magasinier ne sait¹⁰² comment opérer. Pour nous, il n'y a pas doute. Puisqu'il y a mouvement de matières, ce mouvement doit être mentionné dans les livres. Il faut, par un article du journal de sorties, débiter le retailleur de la valeur des vieilles limes qui lui sont confiées ; puis, lorsque leur retour en magasin s'effectuera, le créditer, par un article du journal d'entrées, du montant des limes retaillées comprenant la valeur que les limes avaient à leur sortie et les frais de retailage.

Que 100 vieilles limes soient confiées à Bontoux,¹⁰³ qui doit en opérer le retailage, à raison de 0 f. 35. Elles pèsent ensemble 20 k. et étaient cotées en magasin à 0 fr. 50 le k., prix du vieil acier. Le journal de sorties indiquera ainsi la livraison :

¹⁰² Lincol aurait dû écrire « ne sache comment opérer ».

¹⁰³ Nom d'un syndic (Victor Bontoux) et d'un spécialiste des limes en bois : *Bulletin des lois de l'Empire français*, 1857, volume 8, p. 680.

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

BONTOUX.

100 vieilles limes à lui remises pour être retaillées k. 20 à 0 fr. 50, fr. 10.

Le magasin se trouvera régulièrement déchargé d'une valeur qu'il ne possède plus.

A la date du retour des limes en magasin, l'article suivant du journal d'entrées mentionnera ainsi ce nouveau mouvement :

BONTOUX.

100 limes retaillées : Valeur desdites avant retaillage, 10 fr.

Frais de retaillage. 35 fr. 45.

Par cette opération le magasin aura régulièrement pris charge de 100 limes retaillées au prix de 0 fr. 45 pièce.

Quant au compte personnel de Bontoux,

crédité d'une part de fr. 45

débité d'autre part de fr. 10

son solde de fr. 35 représentera exactement la somme qui lui est due pour retaillage de 100 limes à 0 fr. 35 pièce.

Il arrive parfois qu'il y a mouvement intérieur, transformation de matières en magasin, sans qu'il en résulte ni entrée ni sortie effectives. Par exemple, un ouvrier peintre, attaché à l'usine, fabrique des couleurs pour l'approvisionnement du magasin et dans le magasin même. On lui livre là du blanc de zinc, du minium, de l'huile, de l'essence de térébenthine, toutes les matières dont il a besoin pour sa fabrication. Dans ce cas, il n'existe pas d'autre moyen de régularisation des comptes du grand-livre des matières, dont le solde débiteur doit toujours représenter le stock, que de simuler la sortie des matières employées et leur entrée après transformation. On doit alors opérer, par écriture, la sortie fictive, appliquer au compte *Fabrication de peinture* les matières employées ; puis, ultérieurement, simuler l'entrée en magasin des couleurs fabriquées après avoir déterminé leur prix de revient en tenant compte de la valeur des matières agglomérées et du salaire payé à l'ouvrier peintre.

Mais ce qui offre le plus de difficulté dans le service des magasins, c'est d'arriver à maintenir l'exactitude des valeurs mouvementées lorsque les matières sont susceptibles de déchet, ou que leur volume ou leur poids augmente ou diminue sous l'influence atmosphérique.

Il s'agit alors de prévenir, tout au moins d'amoindrir d'inévitables différences qui attestent des irrégularités dans les opérations accomplies.

En effet, le manquant qu'on constate, s'il n'est le résultat d'un coupable détournement, révèle un excédant d'application de matières ; si, au contraire, un excédant en magasin se produit, c'est qu'il y a eu sortie incomplète, insuffisance d'application, en sorte que les excédants sont anormaux et à l'égal des manquants.

Lorsqu'il y a déchet prévu, on y supplée en *forçant* les livraisons dans le rapport du manquant probable ; lorsque les différences peuvent se produire alternativement en excédant et en manquant, on régularise les comptes des matières qui y sont sujettes d'après un inventaire partiel de ces matières. Ainsi, telle marchandise présente un stock par écriture de. k. 1105

En réalité, ce stock suivant inventaire n'est que de. . k. 1076

Il en résulte une différence de. k. 29

donnant lieu à un article du journal de sorties par suite duquel un ou plusieurs comptes d'application et le compte particulier du grand-livre seront régularisés. Si le stock constaté par inventaire excède le stock par écriture, la différence donnera lieu à une opération inverse, c'est-à-dire à un article de redressement au journal d'entrées.

Il est certaines matières qui, pesées à leur entrée à l'usine, ne le sont plus au moment de leur livraison, où leur poids est estimé d'après leur volume. Tels sont, par exemple, le sable, la houille, le coke employés en quantité considérable. Or, le coke, notamment, est une des matières dont le poids, sous le même volume, varie selon sa densité et le degré d'humidité qu'il contient, en sorte qu'il est rare que l'estimation qui est faite des quantités livrées pour les besoins journaliers soit exacte. Aussi, avant la clôture des opérations de fabrication, détermine-t-on plus approximativement le poids des

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

quantités livrées par l'estimation du poids des quantités qui restent. Etant données 151 tonnes comme stock du mois précédent, 1800 tonnes comme quantités reçues pendant le mois et reconnues par la bascule de l'usine, et 130 tonnes comme stock constaté au dernier inventaire, la quantité réelle à appliquer sera 1821 tonnes résultant des calculs suivants : $151 + 1800 - 130 = 1821$.

Du reste, on ne procède par estimation que sur des matières *pauvres*. Les matières précieuses reçues ou livrées sont rigoureusement pesées, mesurées ou comptées. On en suit de près le mouvement et, en outre des livres dans lesquels ce mouvement est enregistré, on emploie un moyen qui sert de contrôle aux écritures et qui facilite les vérifications.

Dans les magasins bien tenus, au devant des armoires, des étagères, des compartiments réservés aux matières, on remarque des étiquettes, des tablettes en bois en nombre égal au nombre des comptes ouverts au grand-livre.

Ces tablettes sont à rainure et destinées à recevoir chacune une carte divisée en trois colonnes en tête desquelles on écrit le nom de l'objet emmagasiné, son prix, son numéro d'ordre, le folio du grand-livre où le compte de l'objet est ouvert ; puis, dans les trois colonnes affectées, la première aux entrées, la seconde aux sorties, la troisième à l'*existant*, on reproduit, en quantité, tout mouvement de l'objet ou de la matière étiquetée au fur et à mesure qu'il s'opère. Que le magasin reçoive ou livre une quantité de matière quelconque, l'entrée, ou la sortie, est instantanément indiquée et sur le journal d'entrées ou de sorties et sur la carte relative à la matière mouvementée. On a ainsi sous les yeux les objets en nature qui existent, et, en chiffres, l'expression de leur quantité. Veut-on s'assurer que le *stock* réel concorde avec le *stock* qu'indique la carte ? Il suffit de compter, de peser ou de mesurer les matières ou liquides sur lesquels s'exerce la vérification. La concordance constatée là doit également exister au compte correspondant du grand-livre. C'est à l'aide de ces mesures d'ordre et d'une comptabilité bien organisée qu'on parvient à maintenir la régularité dans les opérations des magasins.

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

Pour compléter l'idée pratique de ce service, nous ne saurions mieux faire que de simuler des entrées et des sorties, et d'en passer écriture. Nous supposerons une série d'opérations effectuées en janvier et comprenant les matières inventoriées au 31 décembre. Quoique réduite à un petit nombre, ces opérations permettront d'apprécier l'utilité des cinq livres en usage et la corrélation qui existe entre eux. Nous verrons ensuite les écritures de magasin se résumant dans des états de comptabilité dont nous dirons l'emploi. Voici les opérations de janvier étant passées en écriture, quel sera l'aspect des journaux d'entrées et de sorties, et la situation des comptes au livre des fournisseurs, au livre d'application, et au grand-livre des matières :

JOURNAL D'ENTRÉES. — MOIS DE JANVIER 18..

----- 2 janvier 18.. -----					
1		N° 1. INVENTAIRE au 31 décembre 186.			
	1	Déchet de coton, k. 155, à 80 ^f les 100 k.	124	»	
	2	Huile pour graissage, litre 90, à 1 ^f 60 le litre.	144	»	
	3	Rivets en fer, k. 112, à 0 ^f 80 le k.	89	60	
	4	100 vieilles limes, k. 20, à 0 ^f 50 le k.	10	»	
	5	Houille, k. 1,250, à 24 ^f la tonne.	30	»	397 60
----- 5 janvier. -----					
2		N° 2. BONNET, marchand d'huile.			
	2	Huile d'olive pour graissage, litres 80, à 1 ^f 85 le litre..	»	»	132 »
----- 10 janvier. -----					
3		N° 3. LAGRANGE, à Saint-Etienne.			
	5	2 wagons houille, k. 13,000, à 15 ^f la tonne.	»	»	195 »
----- Dudit. -----					
4		N° 4. ADMINISTRATION DU CHEMIN DE FER.			
	5	Transport de 13,000 k. houille, à 7 ^f 00 par tonne. ...	»	»	91 »
----- Dudit. -----					
5		N° 5. ROQUE, charretier.			
	5	Transport, de la gare à l'usine, de 13,000 k. houille, à 1 ^f 50 par tonne.	»	»	19 50
----- 15 janvier. -----					
6		N° 6. ENTRETIEN DE L'OUTILLAGE.			
	4	75 vieilles limes pesant k. 15, à 0 ^f 50 le k.	»	»	7 50
----- 18 janvier. -----					
7		N° 7. PAULIN, quincaillier.			
	6	Limes plates à main, de 14 p., 16 à 2 ^f 96 pièce.	47	36	
	9	Limes douces à main, de 14 p., 2 à 4 ^f 00 pièce.	8	»	55 36
----- 20 janvier. -----					
8		N° 8. PAULIN, quincaillier.			
	8	Fil de fer n° 14, k. 5, à 1 ^f 10 le k.	»	»	5 50
----- 31 janvier. -----					
9		N° 9. REBOUL. 2 robinets en bronze, k. 6, à 7 ^f 00 le k.	»	»	42 »
		Total des entrées de janvier. ...	»	»	547 86

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

JOURNAL DES SORTIES. — MOIS DE JANVIER 18..

		----- 3 janvier 18.. -----			
1		N°1. FRAIS GÉNÉRAUX.			
	1	Déchet de coton, k. 20, à 80 ^f % k.	»	»	16 »
		----- 7 janvier. -----			
1		N° 2. FRAIS GÉNÉRAUX.			
	2	Huile pour graissage, litre 10, à 1 ^f 625 le litre.	»	»	16 25
		----- 12 janvier. -----			
2		N° 3. FABRICATION.			
	5	Houille, k. 5000, à 23 ^f 544 la tonne.	»	»	117 72
		----- 20 janvier. -----			
3		N° 4. ENTRETIEN DE L'OUTILLAGE.			
	6	2 limes plates à main, de 14 p., à 2 ^f 96 pièce.	5	92	
	7	1 lime douce à main, de 14 p., à 4 ^f pièce.	4	»	9 92
		----- 25 janvier. -----			
4		N° 5. BONTOUTX.			
	4	50 vieilles limes à lui remises pour être retaillées, k. 10, à 0 ^f 50 le k.	»	»	5 »
		----- Dudit. -----			
		N° 6. FABRICATION.			
		Houille, k. 4000, à 23 ^f 544 la tonne.	»	»	94 18
		Total des sorties de janvier.			
			»	»	259 07

SITUATION DES COMPTES AU LIVRE DES FOURNISSEURS

INVENTAIRE AU 31 DÉCEMBRE 18..

Janvier	2	1	Matières inventoriées au 31 décembre 18..	397	60	397	60
---------	---	---	--	-----	----	-----	----

BONNET, marchand d'huile.

Janvier	5	2	Huile d'olive pour graissage, litres 80, à 1 ^f 65 le litre.	132	»	132	»
---------	---	---	---	-----	---	-----	---

LAGRANGE, à Saint-Etienne.

Janvier	10	3	Huile, k. 13,000 à 15 ^f la tonne.	195	»	195	»
---------	----	---	---	-----	---	-----	---

ADMINISTRATION DU CHEMIN DE FER.

Janvier	10	4	Transport de k. 13,000 houille, à 7 ^f par tonne. . .	91	»	91	»
---------	----	---	---	----	---	----	---

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

ROQUE, charretier.

Janvier	10	5	Transport, de la gare à l'usine, de k. 13,000 houille, à 1 ^f 50 par tonne.	19	50	19	50
---------	----	---	---	----	----	----	----

ENTRETIEN DE L'OUTILLAGE.

Janvier	15	6	Vieilles limes, k. 15, à 0 ^f 50 le k.	7	50	7	50
---------	----	---	---	---	----	---	----

PAULIN, quincaillier.

Janvier	18	7	Limes plates à main, de 14 p., 16 à 2 ^f 96 pièce ..	47	36		
d°	»	»	Limes douces à main, de 14 p., 2 à 4 ^f pièce.	8	»		
d°	20	8	Fil de fer n° 14, k. 5, à 1 ^f 10 le k.	5	50	60	86

REBOUL.

Janvier	31	9	2 robinets en bronze, pesant k. 6, à 7 ^f le k.	42	»	42	»
---------	----	---	--	----	---	----	---

SITUATION DES COMPTES AU LIVRE D'APPLICATION

FRAIS GÉNÉRAUX.

Janvier	3	1	Déchet de coton, k. 20, à 80 ^f % k.	16	»		
d°	7	2	Huile d'olive pour graissage, litres 10, à 1 ^f 625 le litre.	16	25	32	25

FABRICATION.

Janvier	12	3	Houille, k. 5,000, à 23 ^f 544 la tonne.	117	72		
d°	25	6	— k. 4,000 à 23 ^f 544 la tonne.	94	18	211	90

ENTRETIEN DE L'OUTILLAGE.

Janvier	20	4	2 limes plates à main, de 14 p., à 2 ^f 96 pièce.	5	92		
d°	»	»	1 lime douce à main, de 14 p., à 4 ^f pièce.	4	»	9	92

BONTOUX.

Janvier	25	5	50 vieilles limes à lui remises, pour être retaillées, k. 10, à 0 ^f 50 le k.	5	»	5	»
---------	----	---	---	---	---	---	---

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

SITUATION DES COMPTES AU GRAND-LIVRE

ENTRÉES

DÉCHETS DE COTON

SORTIES

Janvier	2	1	Inventaire. Déchet de coton.	% k.	155	80	»	124	»	124	»	Janvier	3	1	Frais généraux. Déchet de coton. . . .	% k.	20	80	»	16	»	16	»
				% k.	155	80	»	124	»	124	»	d°	31		Solde débiteur à nouveau.	»	135	80	»	108	»	108	»
Janvier	31		Solde débiteur. . . .	% k.	135	80	»	124	»	108	»					% k.	155	80	»	124	»	124	»

ENTRÉES

HUILE POUR GRAISSAGE

SORTIES

Jan. d°	2 5	1 2	Inventaire. Huile Bonnet d° . .	lit. d°	90 80	1 1	60 65	144 132	» »	144 132	» »	Jan d°	7 31	2	Frais généraux. Huile	litre.	10	1	625	16	25	16 1	25
				lit.	170	1	624	276	»	276	»				Solde débiteur à nouveau.	d°	160	1	623	259	75	259	75
Jan.	31		Solde débiteur. . .	lit.	160	1	623	259	75	259	75					litre.	170	1	624	276	00	276	00

ENTRÉES

RIVETS EN FER

SORTIES

Jan.	2	1	Inventaire. Rivets	k	112	»	80	89	60	89	60	Jan	31		Solde débiteur à nouveau.	k.	112	»	80	89	60	89	60
Jan.	31		Solde débiteur. . .	k	112	»	80	89	60	89	60												

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

ENTRÉES

VIEILLES LIMES

SORTIES

Jan. d°	2 5	1 2	Inventaire. Vieilles limes. . . Entretien outi- lage. Vieilles limes.	k. k.	20 15 35	» » »	50 50 50	10 7 17	» 50 50	10 7 17	» 50 50	Jan d°	25 31	5	Bontoux. Vieilles limes. Solde débiteur à nouveau.	k. k.	10 25 35	» » »	50 50 50	5 12 17	» 50 50	5 12 17	» 50 50
Jan.	31		Solde débiteur. .	k.	25	»	50	12	50	12	50				[k. = kilogramme]								

ENTRÉES

HOUILLE

SORTIES

Jan. d° d° d°	2 10 » »	1 3 4 5	Inventaire. Houille. Lagrange. Id. Chemin de fer. Transport. Roque. Id.	to. d° to.	1250 13000 » » 14250	24 15 » » 23	» » » » 544	30 195 91 19 335	» » » 50 50	30 » » 305 335	» » » 50 50	Jan d° Jan	12 25 31	3 6	Fabrication. Houille. d° d° Solde débiteur à nouveau. . .	to. d° to. d° to.	5000 4000 9000 5250 14250	23 23 23 23 23	544 544 544 543 544	117 94 211 123 335	72 18 90 60 50	» 211 211 123 335	» 70 90 60 50
Jan.	31		Solde débi- teur. .	to.	5250	23	543	123	60	123	60				[to. = tonne]								

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

ENTRÉES

LIMES PLATES À MAIN DE 14 P.

SORTIES

Jan.	18	7	Paulin. Limes plates.	pièce	16	2	96	47	36	47	36	Jan	20	4	Ent. Outillage. Limes plates	p.	2	2	96	5	92	5	92
												d°	31		Solde débiteur à nouveau.	d°	14	2	96	41	44	41	44
																p.	16	2	96	47	36	47	36
Jan.	31		Solde débit. .	pièce	14	2	96	41	44	41	44				[p. = pièce]								

ENTRÉES

LIMES DOUCES À MAIN DE 14 P.

SORTIES

Jan.	18	7	Paulin. Limes douces	p.	2	4	»	8	»	8	»	Jan	20	4	Ent. Outillage. Limes douces	p.	1	4	»	4	»	4	»
												d°	31		Solde débiteur à nouveau.	d°	1	4	»	4	»	4	»
				p.	2	4	»	8	»	8	»					p.	2	4	»	8	»	8	»
Jan.	31		Solde débiteur. .	p.	1	4	»	4	»	4	»												

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

ENTRÉES

FIL DE FER N° 14

SORTIES

Jan.	20	8	Paulin. Fil de fer n° 4.	k.	5	1	10	5	50	5	50	Jan	31		Solde débiteur à nouveau.	k.	5	1	10	5	50	5	50
Jan.	31		Solde débit. .	k.	5	1	10	5	50	5	50												

ENTRÉES

ROBINETS EN BRONZE

SORTIES

Jan.	31	9	Reboul. 2 robinets.	k.	6	7	»	42	»	42	»	Jan	31		Solde débiteur à nouveau.	k.	5	1	10	5	50	5	50
Jan.	31		Solde débit. .	k.	6	7	»	42	»	42	»												

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

Le spécimen que nous présentons, si réduit qu'il soit, donne une idée suffisante des écritures de magasin.

On voit que la contexture des articles des journaux est d'une extrême simplicité. Les deux petites colonnes placées à la gauche des pages contiennent des chiffres correspondant aux folios des livres où la transcription s'est effectuée. De même les chiffres placés, aux comptes des fournisseurs et aux comptes d'application, dans la petite colonne adjacente à la colonne des dates, reportent aux articles des journaux où les entrées et les sorties ont été inscrites.

La réglure des comptes du grand-livre ou livre des matières est un peu plus compliquée. Elle se compose de huit colonnes à la page des entrées, et d'un nombre égal à la page des sorties.

Ces huit colonnes sont affectées :

La première, aux dates des opérations ;

La deuxième, aux numéros d'ordre des articles des journaux d'entrées et de sorties ;

La troisième, au détail des matières reçues ou livrées, avec mention de leur provenance aux entrées, et de leur application aux sorties ;

La quatrième, à l'indication de l'unité de compte ;

La cinquième, aux quantités ;

La sixième, au prix de l'unité de compte ;

La septième, au montant par article mouvementé ;

La huitième, au montant mensuel.

Quant à la transcription des articles des journaux sur les autres livres, elle n'exige que de l'attention. Il existe, du reste, un moyen de s'assurer de l'exactitude de cette transcription.

Le contrôle, en ce qui concerne les comptes du grand-livre, consiste à relever mensuellement le montant des entrées et des sorties dans un état semblable à celui-ci-après :

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

SITUATION DES MATIÈRES AU 31 JANVIER 18..

F°	DÉSIGNATION des comptes	UNITÉ de compte	STOCK au 31 déc. 18..			ENTRÉES			TOTAL			SORTIES			STOCK au 31 janv. 18..		
			Q	P	M	Q	P	M	Q	P	M	Q	P	M	Q	P	M
1	Déchets de coton.	% k.	155	80 »	124 »	»	» »	» »	155	80 »	124 »	20	80 »	16 »	135	80 »	108 »
2	Huile pour graissage. . .	Litre.	90	1 60	144 »	80	1 65	132 »	170	1 625	276 »	10	1 625	16 25	160	1 623	259 75
3	Rivets en fer. .	k.	112	» 80	89 60	»	» »	» »	112	» »	89 60	»	» »	» »	112	» 80	89 60
4	Vieilles limes.	k.	20	» 50	10 »	15	» 50	7 50	35	» 50	17 50	10	» 50	5 »	25	» 50	12 50
5	Houille. . . .	Tonne	1250	24 »	30 »	13000	25 50	305 50	14250	23544	335 50	9000	23544	211 90	5250	23543	123 60
6	Limes plates de 14 p.	Pièce.	»	»	»	16	2 96	47 36	16	2 96	47 36	2	2 96	5 92	14	2 96	41 44
7	Limes douces de 14 p.	Pièce	»	»	»	2	4 »	8 »	2	4 »	8 »	1	4 »	4 »	1	4 »	4 »
8	Fil de fer n° 14.	k.	»	»	»	5	1 10	5 50	5	» »	5 50	»	» »	» »	5	1 10	5 50
9	Robinet en bronze.	k.	»	»	»	6	7 »	42 »	6	» »	42 »	»	» »	» »	6	7 »	42 »
					397 60			547 86			945 46			259 07			686 39

[Légende : Q = quantités ; P = prix ; M = montant. F° : Folios du grand-livre.]

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

La concordance qui existe entre le montant des entrées et des sorties de ce tableau et les totaux des journaux d'entrées et de sorties prouve que la transcription a été bien faite au grand-livre. On s'assure qu'elle est également exacte sur les livres des fournisseurs et d'application, en relevant le montant mensuel de chaque compte comme il suit :

RÉSUMÉ DES ENTRÉES DE JANVIER 18..

FOLIOS du livre.	DÉSIGNATION des COMPTES.	ESPÈCE de MATIÈRES.	UNITÉ de COMPTE.	Quantités	Prix	Montant
1	Inventaire au 31 décembre 18..	Diverses.	»	»	» »	397 60
2	Bonnet.	Huile.	Litre.	89	1 65	132 »
3	Lagrange.	Houille.	Tonne.	13,000	15 »	195 »
4	Administration du chemin de fer.	Transport.	»	»	» »	91 »
5	Roque.	d°	»	»	» »	19 50
6	Entretien de l'outillage.	Vieilles limes.	k.	15	» 50	7 50
7	Paulin.	Diverses.	»	»	» »	60 86
8	Reboul.	Robinets en bronze.	k.	6	7 »	42 »
Total.						547 86

RÉSUMÉ DES SORTIES DE JANVIER 18..

FOLIOS du livre.	DÉSIGNATION des COMPTES.	ESPÈCE de MATIÈRES.	UNITÉ de COMPTE.	Quantités	Prix	Mon- tant
1	Frais généraux. . .	Diverses.		»	» »	32 25
2	Fabrication.	Houille.	Tonne.	9,000	23 54	211 90
3	Entretien de l'outillage.	Limes diverses.	»	»	» »	9 92
4	Bontoux.	Vieilles limes	k.	10	» 50	5 »
Total.						259 07

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

Ces deux derniers tableaux servent en outre, pour passer écriture, dans la comptabilité centrale, des opérations effectuées pendant le mois. D'un part, on débite le compte *Magasin* du montant des entrées par le crédit des comptes des fournisseurs ; d'autre part, on le crédite du montant des sorties par le débit des comptes d'application, en sorte que le solde débiteur du compte *Magasin*, dans les écritures centrales, est égal au total du dernier stock indiqué sur la *situation des matières*, et représente toujours exactement la valeur des matières existant dans les locaux de l'usine à la fin de chaque mois.

Telles sont, en résumé, les opérations pratiques et comptables qui constituent le service des magasins d'une usine.

Le chef de ce service est ordinairement désigné sous le nom de garde-magasin ou de chef-magasinier. Ses fonctions, pour être convenablement exercées, exigent de l'ordre, de la vigilance et une activité soutenue. Il peut être assimilé, par le côté moral, à un caissier dépositaire de valeurs dont il doit un compte fidèle, et, par le côté pratique, à un marchand qui opère sans réaliser de profits, qui livre, invariablement, à leur prix de revient, les marchandises qu'il a reçues.

VIII

Main-d'œuvre.

Voici un service exclusivement industriel, et dont l'importance dépend surtout du nombre d'ouvriers qu'emploie une entreprise.¹⁰⁴

Là où le personnel est réduit à un petit nombre d'hommes, le service de la main-d'œuvre est secondaire ; mais dans la grande industrie, où les ouvriers se comptent par centaines, par milliers, la main-d'œuvre constitue un service distinct, une division administrative importante et qui parfois est elle-même subdivisée.

Que le personnel ouvrier soit employé à la journée ou à prix fait, que les salaires soient payés par semaine, par quinzaine ou par mois, il revient à chaque homme une somme dépendante du taux de la journée, du nombre de journées ou de fractions de journées qu'il a consacrées au travail, ou du travail qu'il a produit.

Déterminer cette somme est le principal objet du service de la main-d'œuvre, et c'est à quoi ce service se borne de petites industries.

Une simple feuille hebdomadaire réglée et remplie comme celle que nous donnons ci-contre est la seule comptabilité affectée à la main-d'œuvre dans certains ateliers où tous les ouvriers sont employés à la journée :

¹⁰⁴ Henri Ameline (1866) *Les institutions ouvrières du dix-neuvième siècle*, Paris, Durand et Pédone-Lauriel.

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

NOMS et prénoms des ou- vriers	TEMPS DE TRAVAIL																Taxe de la journée	Montant à payer
	dimanche		lundi		mardi		mercredi		jeudi		vendredi		samedi		total			
	J	H	J	H	J	H	J	H	J	H	J	H	J	H	J	H		
Ricou (Louis)	»	»	1	»	1	»	1	»	1	2	»	»	1	»	5	2	6 »	31 20
Robert (Pierre)	»	»	»	5	1	»	1	»	1	»	»	»	1	»	4	5	5 50	24 75
Robert (Charles)	»	»	»	5	1	»	1	»	1	»	»	»	1	»	4	5	5 50	24 75
Chabert (Gustave)	»	»	1	»	1	»	1	»	1	»	»	»	1	»	5	»	5 25	26 25
Roux (Albert)	»	»	1	»	1	»	1	»	1	»	»	»	1	»	5	»	5 »	25 »
Roux (Isidore)	»	»	1	»	1	»	1	»	1	»	»	»	1	»	5	»	4 »	20 »
Mouren (Louis)	»	»	1	»	1	»	1	»	1	»	»	»	1	»	5	»	4 »	20 »
Amphoux [dit]	»	5	1	»	1	»	1	»	»	2	»	»	1	»	5	7	2 50	14 25
Ripert (Auguste)	»	5	1	»	1	»	1	»	1	2	»	»	1	»	5	7	2 50	14 25
Toidon (Auguste)	»	»	1	»	1	»	1	»	1	»	»	»	1	»	5	»	1 »	5 »
Totaux..	1	»	9	»	10	»	10	»	10	6	»	»	10	»	50	6		205 45

[J = Journées ; H = Heures]

Il faut peu de temps pour dresser une feuille de paye semblable. Chaque colonne du temps de travail est au jour le jour remplie ; le samedi, on détermine le total du temps par homme, puis on multiplie le nombre de journées incombant à chaque homme par la taxe de sa journée, et le produit de cette multiplication constitue le montant qui doit lui être payé.

Mais ce travail, réduit ici à une si simple pratique, se complique dans les grandes usines où de nombreux ouvriers, passant alternativement d'un travail à un autre, y sont payés les uns à prix fait, les autres à la journée, et où le manufacturier sent le besoin de connaître exactement le prix de revient de chaque travail exécuté dans ses ateliers. Il faut alors que la comptabilité de la main-d'œuvre soit disposée de façon à indiquer la somme due à chaque homme et l'application de cette somme aux divers travaux à l'exécution desquels il a participé.

En ce cas, la forme dans laquelle on constate le temps consacré par chaque ouvrier aux divers travaux est essentielle. Cette forme est variable à l'infini. Celle que nous donnons satisferait aux besoins d'un atelier où le temps des ouvriers serait constaté deux fois par jour et où l'activité hebdomadaire de chaque homme s'exercerait tour à tour sur dix travaux que nous désignerons par les dix premières lettres de l'alphabet :

N° DES SERVICES ADMINISTRATIFS. SEMAINE DU AU 18 .

N°	DÉTAILS		A		B		C		D		E		F		G		H		I		J		Total		Taxe de la journée		Montant par semaine	
			J	H	J	H	J	H	J	H	J	H	J	H	J	H	J	H	J	H	J	H	J	H				
1	Borel, Joseph	Lundi matin	»	1	»	1	»	2	»	1	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	5	5	50	34	10
		Lundi soir	»	2	»	2	»	»	»	»	1	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	5				
		Mardi matin	»	2	»	2	»	1	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	5				
		Mardi soir	»	»	»	»	»	»	2	»	2	»	1	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	5				
		Mercredi matin	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	2	»	2	»	1	»	»	»	»	5				
		Mercredi soir	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	1	»	2	»	2	»	»	5				
		Jeudi matin	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	2	»	2	»	1	»	»	»	»	5				
		Jeudi soir	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	2	»	2	»	1	»	»	5				
		Vendredi matin	»	»	»	»	»	»	»	»	2	»	2	»	1	»	»	»	»	»	»	»	»	5				
		Vendredi soir	»	»	»	»	»	»	»	»	2	»	2	»	1	»	»	»	»	»	»	»	»	5				
		Samedi matin	»	»	»	5	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	5				
		Samedi soir	»	»	»	7	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	7				
		Dimanche matin	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»				
		Dimanche soir	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»				
		Totaux	»	5	1	7	»	3	»	3	»	7	»	5	»	6	»	7	»	6	»	3	6	2	5	50	34	10
	Reporté.....		»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	34	10

[N° = numéro matricule. J = Journées. H = Heures. 1 journée de travail = 10 heures. » = 0.]

N° DES SERVICES ADMINISTRATIFS. SEMAINE DU AU 18 .

N°	DÉTAILS		A		B		C		D		E		F		G		H		I		J		Total		Taxe de la journée		Montant par semaine	
			J	H	J	H	J	H	J	H	J	H	J	H	J	H	J	H	J	H	J	H	J	H				
2	Report.....		»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	34	10
		Lundi matin	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»				
		Lundi soir	»	»	»	»	»	»	»	»	1	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»				
	Rey, Louis	Mardi matin	»	5	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	5				
		Mardi soir	»	»	»	5	»	»	»	2	»	2	»	1	»	»	»	»	»	»	»	»	»	5				
		Mercredi matin	»	1	»	2	»	2	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	5				
		Mercredi soir	»	»	»	»	»	»	»	1	»	2	»	2	»	»	»	»	»	»	»	»	»	5				
		Jeudi matin	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	3	»	2	»	»	»	»	»	»	5				
		Jeudi soir	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	5	»	5				
		Vendredi matin	»	»	»	»	»	5	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	5				
		Vendredi soir	»	»	»	»	»	5	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	5				
		Samedi matin	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	5	»	»	»	»	5				
		Samedi soir	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	5	»	5				
		Dimanche matin	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	5	»	»	»	»	»	»	5				
		Dimanche soir	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»					
		Totaux. . .	»	6	»	7	1	2	»	1	»	2	»	2	»	3	»	7	»	5	1	»	5	5	5	20	28	65

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

(Suite du tableau précédent)

3		Lundi matin	»	»	»	»	»	»	»	5	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	5					
		Lundi soir	»	»	»	»	»	»	»	»	»	5	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	5					
	Rougier, Paul	Mardi matin	»	»	»	5	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	5				
		Mardi soir	»	»	»	»	»	»	»	5	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	5				
		Mercredi matin	»	1	»	1	»	1	»	2	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	5				
		Mercredi soir	»	»	»	»	»	»	»	»	»	1	»	2	»	2	»	»	»	»	»	»	»	»	»	5				
		Jeudi matin	»	»	»	»	»	»	»	5	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	5				
		Jeudi soir	»	»	»	»	»	5	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	5				
		Vendredi matin	»	»	»	5	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	5				
		Vendredi soir	»	»	»	5	»	»	»	»	»	2	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	5				
		Samedi matin	»	»	»	5	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	5				
		Samedi soir	»	»	»	5	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	5*				
		Dimanche matin	»	»	»	5	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	5				
		Dimanche soir	»	»	»	5	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	5				
		Totaux	»	»	3	6	»	6	1	7	»	6	»	2	»	2	»	»	»	»	»	»	»	»	7	»	5	»	35	»
Reporté.....	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	97	»	

[N° = numéro matricule. J = Journées. H = Heures. 1 journée de travail = 10 heures. » = 0.] * : Indiqué 3 par erreur dans l'original, nous rectifions (LM).

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

Au moyen de cette pièce originale de main-d'œuvre, la feuille de paye pourrait être facilement dressée. Il suffirait d'y transcrire le nom de l'ouvrier, le nombre des journées, la taxe de la journée et la somme à payer. Par exemple :

SEMAINE N° FEUILLE DE PAYE DU AU 18..

N ^{os} matri- cule	Noms et prénoms	Professions	Temps		Taxe de la journée	Sommes à payer	Signatures d'acquit
			journées	heures			
1	Borel (Joseph).....		6	2	5 50	34 10	
2	Rey (Louis).....		5	5	5 20	28 65	
3	Rougier (Paul).....		7	»	5 »	35 »	
						97 75	

Pour connaître la main-d'œuvre appliquée à chacun des travaux en cours d'exécution, on ouvrirait, dans un livre d'application, autant de comptes qu'il y a d'espèces de travaux affectés de main-d'œuvre, et on y transcrirait le nombre de journées et le montant des sommes incombant à chacun. Cette transcription, en ce qui concerne les travaux A, B et C, donnerait les résultats suivants :

TRAVAIL A

DÉTAILS	TEMPS		TAXE de la journée	MONTANT par ou- vrier	MONTANT par se- maine
	journées	heures			
Semaine n° par Borel (Joseph).....	»	5	5 50	2 75	
Du au 18.. » Rey (Louis).....	»	6	5 20	3 12	
» Rougier (Paul).....	»	1	5 »	» 50	
	1	2	6 37
Semaine n° Du au 18..					

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

TRAVAIL B

DÉTAILS	TEMPS		TAXE de la journée	MONTANT par ouvrier	MONTANT par semaine
	journées	heures			
Semaine n° par Borel (Joseph).	1	7	5 50	9 35	
Du au 18.. » Rey (Louis).	»	7	5 20	3 64	
» Rougier (Paul).	3	6	5 »	18 »	
	6	»	30 99
Semaine n° Du au 18..					

TRAVAIL C

DÉTAILS	TEMPS		TAXE de la journée	MONTANT par ouvrier	MONTANT par semaine
	journées	heures			
Semaine n° par Borel (Joseph).	»	3	5 50	1 65	
Du au 18.. » Rey (Louis).	1	2	5 20	6 24	
» Rougier (Paul).	»	6	5 »	3 »	
	2	1	10 39
Semaine n° Du au 18..					

Il est inutile de poursuivre dans ce sens le dépouillement de la pièce originale de main-d'œuvre où le temps des ouvriers est journellement constaté ; on comprend qu'après avoir complété les comptes d'application et en réunissant les montants par semaine de chaque compte, on obtiendra, sauf erreur de transcription ou de calcul du nombre de journées par la taxe, un total égal au total de la feuille de paye.

Pour s'assurer de cette concordance, on relève hebdomadairement le montant des comptes sur un résumé de main-d'œuvre, qui sert en outre à passer écriture dans la comptabilité centrale et dans des comptes spéciaux ouverts à chaque travail en cours d'exécution, où les dépenses en matières, en main-d'œuvre, en frais généraux,

etc., viennent distinctement se grouper et compléter les éléments constitutifs du *prix de revient*.

La paye des ouvriers s'effectue ordinairement le samedi soir, à l'issue de la journée. Comme il n'est pas possible, dans les usines où le personnel est nombreux, d'établir le soir même des jours de paye la somme revenant à chaque homme, on a été forcé d'intervertir l'ordre des jours de la semaine. C'est ce qui explique pourquoi, dans nombre d'ateliers, la semaine ouvrable commence le jeudi, par exemple, et expire le mercredi. L'intervalle qui s'écoule entre la fin de la semaine réglementaire et le moment de la paye est jugé nécessaire pour déterminer le montant des salaires, en sorte qu'il reste ordinairement dû à chaque ouvrier quelques journées de travail qui ne lui sont définitivement réglées que lorsqu'il quitte l'atelier. La même suspension existe quand la paye a lieu par quinzaine ou par mois. Dans ce cas, la comptabilité de la main-d'œuvre prend une nouvelle extension. On ne peut, en effet, lorsque les salaires se règlent mensuellement, se dispenser de faire des avances aux travailleurs qu'on emploie, qu'ils soient payés à la journée ou à prix fait. Il en résulte alors la nécessité d'ouvrir à chaque ouvrier un compte courant qu'on débite des avances faites et des soldes payés, et qu'on crédite des salaires dus. Comme conséquence de ce fait, les feuilles de paye qu'on dresse doivent comprendre, en ce qui concerne les sommes, une colonne pour le montant des journées, une autre colonne pour les avances à retenir, et une troisième pour les soldes restant à payer.¹⁰⁵

¹⁰⁵ Julien Turgan (1862) *Les grandes usines de France : tableau de l'industrie française au XIX^e siècle*, Paris, Lévy, 2 volumes.

IX

Services divers.

Les services administratifs que nous venons de mentionner et celui de la *comptabilité centrale*, dont nous nous occuperons, sont communs à presque toutes les grandes gestions industrielles. Il en est de spéciaux qui tiennent à l'importance exceptionnelle des entreprises ou à leur particularité : tels sont, entre autres, les services du *contentieux*, de la *douane*, des *représentants de commerce* et des *archives*.

Elles sont rares, les gestions qui comptent un service du contentieux, et cela honore la classe des commerçants et des industriels. L'existence de ce service suppose de nombreux différends, des opérations litigieuses, des procès incessants, dont le véritable homme d'affaires a horreur. Bien que la cause ordinaire des procès soit dans les rapports d'intérêt que les hommes ont entre eux et que la vie des commerçants s'écoule dans ces rapports, il en est peu, parmi ces derniers, qui se complaisent dans la chicane et qui ne préfèrent transiger plutôt que d'entendre leur nom retentir sous la voûte des palais consulaires. Et de fait, c'est une triste notoriété qui s'attache au plaideur habituel. Aussi les gens d'affaires, en général, mettent-ils tous leurs soins à prévenir les causes de contestation et de chicane. Cependant, comme après tout, la répugnance aux procès peut les faire naître ; comme il existe des personnes capables de spéculer sur cette disposition connue, il serait par trop dommageable, dans certains cas, de ne pas se résoudre à plaider. Il est, d'ailleurs, des entreprises qui, par la nature de leurs opérations, sont, en quelque sorte, prédestinées à d'incessantes plaintes, à des revendications injustes, et qui ne pourraient accéder aux prétentions qui les assiègent qu'en sacrifiant étourdiment leurs intérêts. C'est au sein de ces entreprises qu'un service du contentieux est nécessaire.

Ce service recueille les réclamations litigieuses, les examine avec soin, opine dans le sens de leur admission ou de leur rejet, rédige la

correspondance à laquelle elles donnent lieu, épuise tous les moyens de conciliation ; et, si son intervention a été impuissante à modifier la disposition des réclamants et qu'un procès doive s'ensuivre, il réunit, en dossiers, les pièces destinées à servir aux plaidoiries et facilite, par des notes, par des mémoires, l'étude des affaires qui seront soumises aux tribunaux. Le reste est de la compétence des hommes de loi.¹⁰⁶

Le *service de la douane* existe dans la gestion des industriels et commerçants qui opèrent sur des produits frappés d'un droit et qui jouissent de la faculté d'entrepôt. Il est ordinairement exercé par un employé désigné sous le nom de *commis de douane*, dont les fonctions consistent à faire auprès des administrations fiscales, douane et octroi, les formalités inhérentes à l'entrée et à la sortie des marchandises. A cet effet, il est fondé de pouvoir et a la signature sociale en ce qui concerne les opérations spéciales dont il est chargé. Il tient écriture, par comptes d'entrepôt, des marchandises entrées et sorties. La connaissance des tarifs lui est indispensable. Il doit mettre ses soins à éviter les fausses déclarations de nature ou de quantité qui entraînent amende. Son devoir est de défendre les intérêts qui lui sont confiés contre les exigences du fisc, sans, toutefois, apporter dans l'accomplissement de ce devoir un zèle compromettant. Lorsqu'un cas se présente qui, par sa nature, peut donner lieu à contestation, il en réfère au chef de l'entreprise et n'agit qu'après avoir mis sa responsabilité à couvert.

On désigne généralement sous le nom de *représentants de commerce* les agents attachés aux maisons commerciales et industrielles, qui, loin du siège des entreprises, ont mission d'acheter ou de vendre des marchandises ou des produits.

Ces agents diffèrent des *commissionnaires*, qui eux aussi opèrent pur compte d'autrui, en ce que ces derniers encourent des risques et assument la responsabilité de leurs actes.

Le commissionnaire peut être considéré comme un véritable négociant puisque, en s'interposant entre l'acheteur et le vendeur, il

¹⁰⁶ L.M. de Villeneuve et G. Masse (1845) *Dictionnaire du contentieux commercial*, Paris, De Cosse et Delamotte, 3^e édition.

répond de la solvabilité de l'un envers l'autre, tandis que les actes du représentant laissent l'entrepreneur, au nom duquel il opère, dans la situation qu'il aurait s'il contractait directement.

Ce qui distingue essentiellement le représentant de commerce du commissionnaire, c'est l'irresponsabilité, car sous d'autres rapports leurs fonctions sont les mêmes. En effet, ont-ils mission d'acheter pour compte d'autrui ? Tous deux reçoivent, par ce fait, une marque de confiance qu'ils doivent justifier par une rigoureuse probité. Leur attribution est-elle de vendre, d'écouler des produits ? Ici encore, leur pratique est semblable et doit s'exercer dans l'intérêt de leur patron ou de leur commettant.

Il existe des représentants de commerce à tous les degrés de la hiérarchie commerciale. Les uns, connus sous le nom de *placiers*, opèrent à poste fixe, sans se déplacer ; les autres, voyageurs, parcourent les villes de France et de l'étranger et quelques-uns, parmi eux, reçoivent, à titre de commission ou de salaire, une rémunération dont le chiffre élevé atteste l'importance de leur service. C'est qu'en effet les voyageurs de commerce, qui excellent dans leur emploi, doivent être d'autant mieux rétribués qu'ils sont rares. Ils doivent posséder la connaissance des marchandises ou des produits dont ils recherchent l'écoulement, se renseigner exactement sur le crédit à accorder aux clients avec lesquels ils contractent : toutes choses qui constituent les pratiques élémentaires de leur métier. Mais la qualité par laquelle ils se distinguent, qui ne s'enseigne pas et que le commerce des hommes ne donne pas toujours, consiste dans un caractère sympathique et liant en affaires.

Aux termes de la loi, les commerçants sont tenus de conserver, pendant dix ans au moins, le livre-journal, le livre des inventaires et le livre des copies de lettres. Par suite de cette prescription, il existe, de fait, dans chaque maison commerciale, des *archives* plus ou moins volumineuses. Là où le nombre des livres est réduit, leur garde et leur conservation n'entraînent pas la création d'un emploi spécial ; mais, dans les grandes entreprises — où les livres, légalement prescrits, constituent l'infime partie des livres employés pour les besoins multiples du service, — où, à d'innombrables registres, se joignent des tableaux, pièces, notes, dessins, devis, documents de

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

toutes sortes qui, après avoir servi, peuvent être, à un moment donné, utilement consultés, — les archives acquièrent une réelle importance et constituent un service administratif distinct. L'employé exclusivement chargé de ce service prend le nom d'archiviste. Ses fonctions sont celles de *collecteur* qui recueille les registres et documents épars dans les bureaux où ils n'ont plus d'utilité courante. Il en prend charge et devient, dès ce moment, responsable de leur conservation. Il les classe méthodiquement, les place en ordre sur les étagères, dans les cartons qui leur sont destinés, de façon à pouvoir, instantanément, sans de laborieuses recherches, les livrer sur demande autorisée.

Des livres spéciaux, servant à l'enregistrement des pièces reçues et à l'indication des places qu'elles occupent, contribuent à la bonne tenue des archives.¹⁰⁷

X

Comptabilité centrale.

En considérant la comptabilité sous un certain point de vue, on peut lui attribuer une origine fort ancienne. Peut-être date-t-elle de l'époque des premiers échanges ; elle a sans doute pris naissance dans les premiers rapports d'intérêt que les hommes ont eu entre eux ; seulement elle était alors à l'état complètement rudimentaire, telle qu'on la retrouve encore de nos jours chez le commerçant illettré qui, par la mémoire seule, constate ses dettes actives et passives. Celui qui, sans aide, sans le secours du calcul chiffré, recherche ce qu'il doit et ce qui lui est dû, celui-là fait acte de comptabilité mentale qui rappelle la comptabilité primitive.

¹⁰⁷ L. Malapeyre (1845) *Le technologiste ou archives des progrès de l'industrie française et étrangère*, Paris, Roret, t. VI, p. 16 (sur les compagnies de gaz). Les *Archives du commerce*, publiées par Renard, Treuttel et Würtz, 1833, vol. 3 et 4, ont été numérisées en 2010.

A mesure que les rapports d'intérêt se sont multipliés, la comptabilité a pris de la consistance ; son usage s'est généralisé et s'est imposé comme une chose indispensable.

Il est probable que chez les peuples des premiers âges, qui tiraient leurs aliments de la terre et leurs vêtements de leurs troupeaux, qui vivaient sans échanges, sans désir de posséder les objets usuels qui leur manquaient, il est probable, disons-nous, que, chez ces peuples pasteurs, la comptabilité était inconnue ; mais les Athéniens, les Romains, après l'enfance de leur république, les Carthaginois, les Tyriens, les Phéniciens en possédaient certainement les notions, car on ne peut imaginer un commerce étendu, une industrie développée, des échanges, des transactions multiples, sans supposer que des notes spéciales, exprimées en chiffres, leur aient été consacrées. Ce qu'était au juste la comptabilité d'alors, la tradition ne le dit pas. Nous ignorons sa forme originale, les progrès, les perfectionnements qu'elle a pu subir. C'est une des connaissances humaines qui n'ont pas laissé de traces dans l'histoire ; elle a traversé le temps sans marquer son passage ; elle a eu le sort que des maîtres ingrats réservent aux serviteurs utiles. Ce qu'on peut inférer du vague même de son origine et de l'obscurité de son existence passée, c'est qu'à aucune époque, elle n'a eu l'importance qu'elle a acquise de nos jours.¹⁰⁸

De nos jours, en effet, la comptabilité occupe une très-large place dans l'administration d'un État.¹⁰⁹ Que d'hommes dont elle absorbe le temps, depuis l'humble écrivain de marine jusqu'au commissaire général, depuis les modestes employés des préfectures jusqu'aux employés supérieurs des ministères ! Que sont, dans l'armée, les majors, les capitaines-trésoriers, les officiers d'administration et de l'intendance ? Des comptables. Que sont, dans les fonctions civiles, les percepteurs, les payeurs du Trésor, les receveurs généraux ? Des comptables. Tous les innombrables travaux des administrations publiques se chiffrent en comptes, se résument

¹⁰⁸ Voir cependant Félix-Victor Goethals (1842) *Notice historique sur la vie et les travaux de Simon Stevin*, Bruxelles (Stevin fut en 1606 le premier historien de la comptabilité).

¹⁰⁹ Ferdinand Béchard (1845) *De l'administration de la France, ou essai sur les abus de la centralisation*, Paris, Perrodil et Compagnie, 2 vol.

en pièces de comptabilité ; et ces pièces, par qui sont-elles, en définitive, vérifiées, contrôlées ? Par les membres de la Cour des comptes, qui, sous le nom de référendaires, de conseillers-maîtres, de présidents, de premier président, ne sont eux-mêmes que des comptables. On peut juger de l'utilité, de l'importance de la comptabilité d'un État par la considération qui s'attache aux hommes investis des plus hautes fonctions de comptable. La Cour des comptes, dans l'ordre des préséances, vient immédiatement après la Cour de cassation et jouit des mêmes prérogatives. Ceci soit dit pour montrer aux contempteurs de la comptabilité que les honneurs peuvent s'attacher aux hommes qui en font profession. Car, il faut bien le dire, la comptabilité a ses détracteurs. Ceux-là auront, au besoin, de la considération pour l'administrateur, mais peu d'estime, du dédain pour le comptable. A leurs yeux, l'administrateur est un homme largement rétribué, qui se révèle à eux le doigt tendu en signe de commandement, tandis que le comptable, misérable machine à chiffres, ne leur apparaît qu'ignominieusement courbé sur un papier noirci d'encre inutile. Et cependant, la comptabilité et l'administration se touchent de si près, que par moments on peut les confondre ; elles sont si étroitement liées, que la connaissance de l'une comporte la connaissance de l'autre, et qu'on ne peut, qu'on ne doit réputer bon administrateur que celui qui est bon comptable.

La comptabilité est à l'administration ce que le miroir est à l'objet qu'il réfléchit. La première fait mieux que de reproduire les actes de la seconde ; elle en régularise la marche, elle en réprime les écarts, elle en prévient les abus. Placée au sein d'une administration publique ou privée, la comptabilité est comme un flambeau qui en éclaire toutes les parties. Là où elle est irrégulière, les irrégularités se commettent ; là où elle n'existe pas, les ténèbres se font, et à leur faveur se produisent les fausses opérations, les abus, les malversations qui trop souvent entraînent la ruine des meilleures entreprises.¹¹⁰

¹¹⁰ L'idée du miroir est reprise, via Courcelle-Seneuil, d'A. Monginot (1854) *Nouvelles études de la comptabilité commerciale, industrielle et agricole*, Paris, chez l'auteur, p. V. L'image

Que d'industries, que de maisons ont périclité par le vice de leur comptabilité ! Sans doute on pourrait en citer qui ont prospéré, bien que la tenue de leurs livres fût défectueuse, mais soyez certains que cette prospérité eût été mieux organisée. Ce qu'on donne à la comptabilité, elle le rend au décuple ; les frais qu'entraîne son usage sont largement compensés par les avantages qu'elle procure, par les résultats qu'on en obtient. Elle est, dit-on, improductive en soi ; cela est vrai, mais elle concourt à faire produire mieux et avec plus d'économie, et en cela, certes, l'action du comptable vaut bien celle du travailleur qui participe plus directement à la production.

En général, on ne demande pas à la comptabilité tout ce qu'on pourrait obtenir d'elle. Dans les entreprises commerciales, par exemple, son utilité ne consiste pas uniquement à faire connaître au commerçant sa situation vis-à-vis des personnes avec lesquelles il est en rapport d'affaires. Nous démontrerons que, bien organisée, elle peut présenter un bilan mensuel aussi facilement qu'en l'état des pratiques actuelles, elle donne une balance. Mais c'est surtout appliquée aux opérations intérieures d'une entreprise industrielle que la comptabilité révèle ses ressources. Elle acquiert là ce caractère de production indirecte que nous lui avons attribué. Elle maintient ou ramène la fabrication à ses conditions normales ; elle en constate les écarts ; elle en reproduit les variations avec une précision mathématique ; elle permet au chef de maison absent d'en surveiller de loin la marche ; et si les produits d'un mois sont plus coûteux que ceux des mois antérieurs ; si le résultat provenant de leur vente trompe les prévisions ; s'il y a eu ralentissement dans le travail des ouvriers, manque de surveillance, défectuosité dans les matières employées, c'est l'entrepreneur qui s'en plaint, mais c'est la comptabilité, salutaire délatrice, qui le lui a dit dans le langage des chiffres.

La comptabilité est la science des comptes, science superficiellement connue, en général, de ceux qui la pratiquent. Son but est d'introduire l'ordre, la régularité, le contrôle dans une administra-

du flambeau comptable est empruntée à l'économiste F.L.G. de Cazaux (1825) *Eléments d'économie privée et politique*, Paris, Huzard, p. 95.

tion publique ou privée ; d'en reproduire les actes, les opérations utiles à connaître, et cela au moyen de chiffres, de comptes, de livres disposés à cet effet.

Cette science comporte la connaissance du calcul, des usages du commerce, de règles spéciales, de quelques principes fondamentaux, toutes choses qui s'acquièrent par l'étude ou par la pratique ; elle comporte aussi l'intelligence nécessaire pour saisir le rapport exact que les faits ont entre eux, chose plus rare et qui ne s'enseigne pas. Il faut donc distinguer dans la comptabilité deux côtés : l'un connu, transmissible, relatif aux principes ; l'autre dépendant de l'initiative individuelle. Les traités de comptabilité enseignent le premier, qui consiste dans la manière d'ouvrir et de solder les comptes, de dresser un bilan, de centraliser les écritures ; quant au second, il exige une faculté d'organisation, nous allions dire d'invention, que ne posséderont jamais les esprits routiniers.

C'est se faire une fausse idée de la comptabilité que de la croire infuse dans un livre, intégralement contenue dans un traité, fût-il d'un véritable maître. Ceux qui en ont fait une étude approfondie savent qu'il faut à chaque administration spéciale une comptabilité spéciale ; que telle disposition d'écritures qui convient à une industrie ne répond pas aux besoins d'une industrie différente. De là, pour toutes administration nouvelle une comptabilité à créer, une inconnue à dégager, un côté laissé à la spontanéité, à la sagacité du comptable organisateur.

Insistons sur ce point.

A part le calcul dont on fait usage dans toute gestion, y a-t-il point de contact, ressemblance quelconque entre les écritures d'une administration publique ayant pour objet la perception de l'impôt, par exemple, et les écritures d'une maison de commerce ? Evidemment non. D'où provient la dissemblance de leurs écritures ? De la dissemblance de leurs opérations. Par la même raison, on observera des dissemblances entre les écritures commerciales et les écritures industrielles, dissemblances encore, plus ou moins sensibles, dans les écritures comparées de deux entreprises industrielles dont la production diffère. Mais ce que toutes les comptabilités commerciales ou industrielles ont de commun quand elles sont

complètes, c'est l'emploi du même moyen pour centraliser les écritures.

On y fait usage de la méthode dite *en partie double*, dont nous allons nous occuper.

Le nom de cette méthode, croyons-nous, n'a pas d'autre origine que la double opération d'écriture à laquelle elle oblige le teneur de livres.

Elle repose sur ce principe unique :

Tout compte qui reçoit doit à tout compte qui donne.

L'application de ce principe au compte respectif de deux personnes qui participent à une opération commerciale est, quoi qu'on en dise, d'une extrême facilité.

Supposons Adam commerçant. Il livre à Paul, le 5 juillet, pour 200 fr. de marchandises.

C'est le compte de Paul qui *reçoit* et qui, partant, doit au compte d'Adam qui *donne*.

Appliquant la méthode en partie double à cette opération, nous débiterons le compte de Paul et créditerons le compte d'Adam. Or, débiter un compte, c'est porter une valeur à son *débit* ; créditer un compte, c'est porter une valeur à son *crédit*.

Voici quel sera l'aspect des comptes de Paul et d'Adam par suite de l'opération à laquelle ils ont participé, le premier en qualité d'acheteur, le second en qualité de vendeur :

DÉBIT			PAUL				CRÉDIT		
Juillet	5	A Adam, pour marchandises	200	»					

DÉBIT			ADAM				CRÉDIT		
					Juillet	5	Par Paul, marchandises.	200	»

Ainsi qu'on le voit, la même écriture est passée *en double*.

Maintenant, supposons une série d'opérations.

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

Adam débute dans le commerce.

Il dispose, comme moyen d'action, d'une somme de 10,000 fr. que lui a prêtés, le 1^{er} janvier, son cousin Smith.

— Dès le 2 janvier, il achète, comptant, à Richard, 10 balles de laine à 100 fr. la balle. Montant de son achat : fr. 4,000.

— Le 3 janvier, il achète encore, à Denis, 20 balles de laine à fr. 400, et les paye comme il suit :

En espèces. 5,000 fr.

En son billet à 3 mois de date. 3,000 »

— Le 10 janvier, il vend 5 balles de laine à Robert, à raison de 420 fr. la balle, payable fin février. Le montant de cette vente est de 2,100 fr.

— Le 20 janvier, il vend à Bouis 15 balles à 420 fr. la balle. Total de cette deuxième vente, 6,300 fr. sur lesquels il reçoit à compte 4,200 fr. seulement.

Adam, ayant à passer écriture de ces diverses opérations au moyen de la méthode en partie double, procédera ainsi :

En ce qui concerne le prêt que lui a fait Smith, il se dira : Qui est-ce qui a reçu les 10,000 fr. ? C'est moi, Adam. Qui est-ce qui les a donnés ? C'est Smith. Il débitera, en conséquence, son propre compte de 10,000 fr. et en créditera celui de Smith.

En ce qui concerne son achat du 2 janvier, il débitera le compte d'Adam, qui a reçu 4,000 fr. de marchandises et créditera le compte de Richard qui les a données.

Et comme Adam a payé ces marchandises comptant, il débitera le compte de Richard des 4,000 fr. qu'il a donnés en espèces, et créditera en même temps son propre compte d'une somme égale.

En ce qui concerne son deuxième achat du 3 janvier, il débitera le compte d'Adam, et créditera celui de Denis de 8,000 fr. Puis, comme Denis a reçu, en échange et pour solde de sa livraison, 5,000 fr. en espèces et 3,000 en billet à son ordre. Adam créditera son compte de ces deux valeurs et en débitera le compte de Denis.

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

En ce qui concerne sa première vente à Robert, il débitera le compte de celui-ci de 2,100 fr. par le crédit de son propre compte, puisque c'est Robert qui a reçu et Adam qui a livré.

Enfin, en ce qui concerne sa deuxième vente à Bouis, il débitera de son montant 6,300 fr. le compte de celui-ci et créditera le compte d'Adam d'une égale somme. En même temps, ayant reçu, en espèces, de Bouis 4,200 fr., Adam portera cette somme au débit de son compte et au crédit du compte de Bouis.

Il aura ainsi ouvert six comptes, qui, après passation d'écritures, présenteront les situations suivantes :

DÉBIT				ADAM				CRÉDIT			
Janvier	1 ^{er}	A Smith, prêt en espèces.....	10,000	»	Jan.	2	Par Richard, espèces comptées..	4,000	»		
d°	2	A Richard, pour 10 balles laine.....	4,000	»	d°	3	Par Denis, d° d°...	5,000	»		
d°	3	A Denis, pour 20 balles laine.	8,000	»	d°	3	d° mon billet, °/ Denis.....	3,000	»		
d°	20	A Bouis, espèces.....	4,200	»	d°	10	Par Robert, pour 5 balles laine.....	2,100	»		
			26,200	»	d°	20	Par Bouis, pour 15 balles laine.....	6,300	»		
								20,400	»		

DÉBIT				SMITH				CRÉDIT			
					Jan.	1 ^{er}	Par Adam, son prêt en espèces	10,000	»		

DÉBIT				RICHARD				CRÉDIT			
Janvier	2	A Adam, espèces comptées..	4,000	»	Jan.	2	Par Adam, pour 10 balles laine.....	4,000	»		

DÉBIT				DENIS				CRÉDIT			
Janvier	3	A Adam, espèces comptées..	5,000	»	Jan.	3	Par Adam, pour 20 balles laine.....	8,000	»		
d°	3	d° mon billet à son °/.....	3,000	»							

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

DÉBIT			ROBERT					CRÉDIT		
Janvier	10	A Adam, pour 5 balles laine	2,100	»						

DÉBIT			BOUIS					CRÉDIT		
Janvier	20	A Adam, pour 15 balles laine	6,300	»	Jan.	20	Par Adam, espèces.....	4,200	»	

Les comptes que nous avons sous les yeux sont des comptes de personnes ainsi que l'indique leur entête. Examinons-les et nous nous convaincrions que trois d'entre eux n'ont aucune utilité réelle.

Ainsi les comptes de Richard et de Denis soldent. Ces tiers ne doivent rien, il ne leur est rien dû. C'est la conséquence de la nature des transactions qui ont eu lieu entre eux et Adam. Ils ont livré, chacun, une valeur en marchandises et ont reçu une contre-valeur égale, le premier en espèces, le second en espèces et en billet, de sorte que l'introduction de leur compte dans les écritures constitue une superfétation.

Il en est de même du compte d'Adam. Les valeurs diverses sur lesquelles et au moyen desquelles ce commerçant a opéré s'y trouvant confondues, il en résulte que son compte ne présente qu'une situation obscure.

Le seul résultat clair et précis qui ait été obtenu est celui qui se dégage des comptes de Smith, de Robert et de Bouis.

Adam peut y voir, qu'il doit à Smith 10,000 fr., et qu'il lui est dû 2,100 fr. par Robert et 2,100 par Bouis.

Mais ce résultat eût été plus directement obtenu par l'emploi de la méthode en *partie simple* qui consiste dans l'enregistrement des achats et des ventes à terme au débit ou au crédit des comptes de tiers. Sans passer d'écriture double pour chaque opération par lui effectuée, sans tenir note des transactions faites au comptant, Adam eût pu tout simplement porter au crédit de Smith le montant de son prêt, passer au débit de Robert et de Bouis le montant des

marchandises qu'il leur avait livrées, et enfin créditer Bouis de la somme qu'il en avait reçue à valoir sur sa livraison.

C'est qu'en effet, la méthode en *partie double* compliquerait inutilement les écritures si elle n'avait d'autre but que les résultats indiqués plus haut ; mais elle offre d'incontestables avantages, notamment celui de mettre en relief le mouvement des diverses valeurs du capital en ouvrant à ces valeurs un compte comme il en est ouvert aux personnes.

Nous avons constaté que l'obscurité du compte d'Adam provient de ce qu'il comprend indistinctement :

- 1° Les espèces qu'il a encaissées ou payées ;
- 2° Le billet qu'il a souscrit pour parfaire un paiement.
- 3° Les marchandises qu'il a achetées et vendues.

Or, nous subdiviserons ce compte personnel en autant d'autres comptes *impersonnels* qu'il existe d'espèces de valeurs sur lesquelles et au moyen desquelles Adam a opéré, et nous verrons immédiatement l'obscurité se dissiper, et un des avantages de la méthode en *partie double* apparaître.

Par suite de cette opération, il faut débiter le compte : *Marchandises*, du montant de ce deuxième achat, doit 8,000 fr., et créditer les deux comptes qui ont donné, savoir :

Le compte : *Caisse* pour espèces comptées, à Denis. . . fr. 5,000
et le compte *Effets à payer*, pour le billet souscrit par Adam fr. 3,000.

— Dans la vente à terme de 5 balles effectuée par Adam, le 10 janvier, et s'élevant à fr. 2,100, quel est le compte qui a reçu ? Celui de Robert. Quel est le compte qui a donné ? Le compte : *Marchandises*. Créditons donc ce dernier compte et débitons celui de Robert de 2,100 fr.

— Enfin, en ce qui concerne la deuxième vente de 15 balles de laine faite à Bouis, voyons dans quelle condition la transaction s'est opérée :

Le compte *Marchandises* ayant livré 6,300 fr. de laine doit être crédité de cette somme.

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

Mais cet acheteur a payé, à valoir sur le montant de son achat 4,200 fr. dont le compte : *Caisse* doit être débité.

Bouis restera devoir 2,100 fr., et c'est en effet ce solde dont nous le débitons et que nous allons voir ressortir dans son compte personnel, après avoir passé écritures conformément aux nouvelles indications que nous venons de donner.

DÉBIT				CAISSE				CRÉDIT			
Janvier	1 ^{er}	A Smith, reçu en espèces....	10,000	»	Jan.	2	Par march., payé en espèces 10 balles				
d°		A Bouis, reçu en espèces....	4,200	»	d°		laine.....	4,000	»		
							Par march., payé en espèces sur 20				
							balles.....	5,000	»		

DÉBIT				SMITH				CRÉDIT			
						Jan.	1 ^{er}	Par caisse, son prêt en espèces	10,000	»	

DÉBIT			MARCHANDISES					CRÉDIT		
Janvier	2	A caisse, achat de 10 balles laine.	4,000	»	Jan.	10	Par Robert, 5 balles laine...	2,100	»	
d°	3	A divers, achat de 20 balles laine.	8,000	»	d°	20	Par divers, 15 balles laine.....	6,300	»	

DÉBIT			EFFETS À PAYER					CRÉDIT		
					Jan.	3	Par march., mon billet °/ Denis à 3 mois	3,000	»	

DÉBIT			ROBERT					CRÉDIT		
	Janvier	10	A march., 5 balles laine.....	2,100	»					

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

DÉBIT			BOUIS				CRÉDIT		
Janvier	20	Reste par lui dû.....	2,100	»					

On peut voir maintenant l'utile résultat obtenu par l'application de la méthode en *partie double*.

Les comptes des personnes avec lesquelles Adam s'est mis en rapport d'affaires, qui doivent ou auxquelles il est dû, subsistent encore, et il n'y a d'élagué que les comptes des tiers qui ayant acheté ou vendu comptant sont désintéressés. Il y a de plus les nouveaux comptes substitués au compte personnel d'Adam.

Par le compte *Caisse*, on peut suivre, au jour le jour, le mouvement des espèces. Adam a reçu, du 1^{er} au 20 janvier. . . . fr. 14,200
Il a payé. fr. 9,000

D'où il résulte un solde débiteur de. . . . fr. 5,200
représentant exactement le numéraire constituant son encaisse.

La valeur portée au crédit du compte : *Effets à payer*, indique la somme qu'il aura à payer à l'échéance du billet qu'il a souscrit à Denis.

Quant au compte *Marchandises*, nous devons convenir que son rôle, comparé à celui qu'ont joué les autres comptes impersonnels, laisse à désirer. Son crédit, composé du montant des marchandises vendues, renferme le bénéfice résultant de la vente et qu'on ne pourra dégager que par un inventaire. En l'état de ce compte, on ne connaît pas la valeur des marchandises restant en possession d'Adam, et sous ce rapport, une réforme serait utile. Notons, en passant, ce fait sur lequel nous reviendrons.

Quoi qu'il en soit la substitution des comptes impersonnels au compte personnel d'Adam a permis le classement des opérations par nature et a fourni le moyen de suivre le mouvement des valeurs du capital.

Tel est l'avantage qu'offre la partie double. Sans elle la comptabilité d'une maison est incomplète, et ce n'est que par son emploi qu'un *bilan* peut, à un jour donné, se dégager des écritures.

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

Le nombre des comptes impersonnels est dépendant des conditions dans lesquelles le commerçant opère.

Nous avons vu qu'Adam avait :

1° Reçu et livré des marchandises ;

2° Encaissé et payé ;

3° Effectué un de ses achats en donnant la contre-valeur partie en espèce, partie en billet souscrit par lui et qu'il devra payer à son échéance.

C'est ainsi que nous avons été amenés à ouvrir, au grand-livre, ces trois comptes impersonnels : *Marchandises*, *Caisse*, *Effets à payer*.

Si Adam eût effectué toutes ses transactions au comptant, le compte : *Effets à payer* fût devenu inutile ; si, au contraire, en livrant des marchandises l'acheteur lui eût donné en échange des effets, ou des espèces et des effets, l'ouverture du compte : *Effets à recevoir* devenait nécessaire.

Ordinairement, le commerçant opère dans des conditions telles, que les effets de commerce jouent un rôle continu dans ses transactions. Le résultat de ces transactions ressortant en bénéfice, quelquefois en perte, un compte spécial est destiné à son enregistrement. Aussi les auteurs de traités de tenue de livres en partie double présentent-ils communément, sous le nom de *généraux* et comme objectif de leur enseignement, les comptes suivants :

Caisse,
Marchandises générales,
Effets à recevoir,
Effets à payer,
Profits et pertes.

Mais, nous le répétons, le nombre des comptes impersonnels, de même que celui des comptes personnels est variable. Ainsi, dans les écritures du banquier qui n'opère que sur du numéraire et sur le papier de commerce, aucun compte n'est ouvert aux marchandises ; par contre, la comptabilité du manufacturier comporte des comptes de *fabrication* ou de *travaux* inutiles au simple commerçant.

Jusqu'ici, pour mieux faire comprendre le jeu de la partie double, nous nous sommes placés en face des comptes du grand-livre qui en montrent clairement la pratique et les effets. Nous avons vu ces comptes tour à tour débités ou crédités selon qu'ils *recevaient* ou *donnaient*.

Il nous reste à parler du *journal*.

Le journal est un livre où sont inscrites, par ordre chronologique, et dans une forme particulière, les opérations commerciales ou industrielles.

Chaque opération, simple ou composée, donne lieu à un *article* qui en relate la nature, en indique la valeur et mentionne les comptes du grand-livre où cette valeur sera transcrite en double écriture.

Dans tout article de journal figure le nom de deux comptes au moins, l'un devant être débité, l'autre devant être crédité. On les distingue entre eux par la proposition *à* qui précède toujours le compte débiteur.

Ainsi, si nous avons à formuler un article de journal, la première opération, précédemment indiquée, qu'a faite Adam en débutant dans le commerce, cette opération consistant en un prêt de 10,000 fr. qu'il a reçu de son cousin *Smith*, nous écrivons :

Doit Caisse à Smith

ou plus abrégativement :

Caisse à Smith

Son prêt en espèces fr. 10,000.

Ou bien encore :

*Caisse
à Smith*

Son prêt en espèces fr. 10,000 00.

La seconde opération d'Adam consistant dans l'achat de 10 balles laine payées comptant à Richard, fr. 4,000, nous écrivons, distinguant le compte du grand-livre qui a *reçu* de celui qui a *donné* ;

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

Marchandises

à Caisse

10 balles laine¹¹¹ payées comptant
à Richard à 400 fr. la balle, fr. 4,000 00.

Un des achats d'Adam présente cette particularité qu'il a payé Denis, savoir :

En espèces fr. 5,000

En billet payable à 3 mois 3,000

d'où il résulte que deux comptes ayant *donné* doivent être tous deux crédités. Le montant de l'achat s'élevant à 8,000 fr., nous formulons ainsi l'article du journal :

Marchandises à divers

20 balles de laine achetées à Denis à 400 fr. l'une. .fr. 8,000 00.

A Caisse

Espèces comptées à Denis fr. 5,000 00.

A effets à payer

Mon billet °/ Denis à 3 mois. fr. 3,000 00.

fr. 8,000 00.

Le journal a sa régleure particulière dont la vue est, plus de le raisonnement, propre à donner une idée de sa contexture. Les articles y sont délimités par une ligne horizontale avec solution de continuité au milieu où l'on inscrit la date des écritures. En supposant écriturée¹¹² la série d'opérations à laquelle Adam a participé du 1^{er} au 20 janvier, voici quel serait l'aspect de son journal :

¹¹¹ Lincol a mis ce mot au pluriel. Nous rectifions (LM).

¹¹² Néologisme des comptables de l'époque.

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

JOURNAL COMMENCÉ LE 1^{er} JANVIER¹¹³

1	---	-----1 ^{er} Janvier. -----			
	1	CAISSE			
	2	à SMITH			
		Son prêt en espèces.	10.000	»	
2	---	----- 2 Janvier. -----			
	3	MARCHANDISES			
	1	à CAISSE			
		10 balles laines payées comptant à Richard à 400 fr. la balle.	4.000	»	
3	---	----- 3 Janvier. -----			
	3	MARCHANDISES À DIVERS			
		20 balles laines achetées à Denis à 400 fr. la balle. F. 8.000 »			
	1	À CAISSE			
		Espèces comptées à Denis. . F. 5.000 »			
	4	à EFFETS À PAYER			
		Mon billet s/ Denis à 3 mois. . . 3.000 »	8.000	»	
4	---	----- 10 Janvier. -----			
	5	ROBERT			
	3	À MARCHANDISES			
		5 balles laine vendues à 420 fr. la balle.	2.100	»	
5	---	----- 20 Janvier. -----			
	3	DIVERS À MARCHANDISES			
		15 balles vendues à Bouis à 420 fr. la balle. F. 6.300 »			
	1	CAISSE			
		Espèces reçues de Bouis A compte. F. 4.200 »			
	6	BOUIS			
		Reste par lui dû. 2.100 »	6.300	»	

		Total.	30.400	»	

Les chiffres 1, 2, 3, 4 et 5 qui ressortent à la gauche du journal sont de simples numéros d'ordre des articles ; ceux qui sont placés dans une petite colonne, en regard du nom des comptes, correspondent aux folios du grand-livre où nous avons supposé les comptes ouverts.

¹¹³ Dans ce tableau Lincol a remplacé les virgules séparatrices des milliers par des points. Nous respectons son choix typographique (LM).

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

C'est d'après le journal qu'on compose le grand-livre. On acquiert la certitude que la transcription des chiffres du premier livre sur les comptes du second est exacte lorsque les sommes totalisées des débits et des crédits du grand-livre, sont égales au total des sommes du journal.

La pièce de comptabilité dans laquelle se résume ce contrôle s'appelle *balance*.

Voici celle qui résulterait des écritures d'Adam :

BALANCE AU 20 JANVIER 18.. .

Folios du Grand- Livre.	DÉSIGNATION des COMPTES	DÉBITS	CRÉDITS	SOLDES	
				DÉBIT	CRÉDIT
1	Caisse.	14,200 »	9,000 »	5,200 »	»
2	Smith.	»	10,000 »	»	10,000 »
3	Marchandises. ...	12,000 »	8,400 »	3,600 »	»
4	Effets à payer. ...	»	3,000 »	»	3,000 »
5	Robert.	2,100 »	»	2,100 »	»
6	Bouis.	2,100 »	»	2,100 »	»
	Totaux.	30,400 »	30,400 »	13,000 »	13,000 »

La concordance existant entre les débits et les crédits de la balance, et le total du journal prouve que la transcription des chiffres du journal au grand-livre a été bien faite. Toute différence eût indiqué une ou plusieurs erreurs à rechercher, ce qui comportait la vérification des additions et au besoin le *pointage* de toutes les sommes transcrites du journal au grand-livre.

Nous bornerons là l'exposé du principe et de la pratique de la partie double par cette considération que cette méthode est l'objet d'un enseignement répandu par d'innombrables traités. Seulement, avant de passer à une autre étude, constatons un côté défectueux, non de cette méthode en soi, mais de l'application qui, généralement, en est faite.

Une comptabilité commerciale n'est complètement utile que si elle remplit trois conditions :

1° Elle doit offrir, à tout instant, la situation des débiteurs et des créanciers ;

2° Elle doit présenter séparément, par catégories distinctes, l'état des valeurs diverses sur lesquelles et au moyen desquelles le négociant opère ;

3° Elle doit être organisée d'une façon telle qu'il puisse s'en dégager mensuellement un bilan faisant connaître les dettes actives et passives du commerçant, ainsi que le résultat, en bénéfice ou en perte, de ses opérations.

En ce qui concerne la première condition, on comprend qu'il est utile que le négociant connaisse l'état de compte des personnes avec lesquelles il est en rapport d'affaires, soit pour ne pas dépasser la limite du crédit qu'il accorde aux unes, soit pour presser le recouvrement des sommes dues par d'autres, soit pour remplir en temps opportun les engagements qu'il a contractés envers des tiers ; soit, enfin, pour exiger d'autres tiers les engagements qu'ils ont contractés envers lui. Cette première condition est celle qui est le plus généralement remplie, même dans les comptabilités en *partie simple*, par la tenue à jour des comptes courants.

La seconde l'est, en partie, là où les écritures sont centralisées par la méthode en partie double qui seule tient compte des valeurs du capital.

Quant à la troisième condition très-peu de comptabilités la remplissent. Le bilan d'une maison n'est ordinairement dressé qu'à la fin de l'année, et pendant tout le cours de l'exercice, le négociant ignore sa situation réelle. Celui qui, mentalement, suppose ses bénéfices n'arrive ainsi qu'à un résultat sans contrôle, incertain, erroné. Et pourtant ce résultat réel que tout commerçant est avide de connaître, la comptabilité peut le donner. Oui, en organisant ses écritures d'une certaine façon, et, notons-le bien, sans imposer un surcroît de travail à ses employés, le négociant peut obtenir, par le jeu régulier des comptes, un bilan mensuel, un inventaire par écritures,

aussi facilement qu'il obtient de son teneur de livres la balance des comptes du grand-livre.

Voilà ce que nous nous proposons de démontrer.

Nous venons de parler de la *balance*. A quoi se borne généralement son rôle dans les écritures commerciales ? Uniquement à prouver que la transcription des chiffres du journal au grand-livre a été bien faite. Quel autre rôle utile pourrait-elle jouer. Celui de présenter, par ses soldes débiteurs, l'actif du commerçant, et par ses soldes créditeurs, son passif.

Représentons-nous les deux colonnes de soldes d'une balance. Qu'y remarquons-nous ? Des valeurs que nous appellerons négatives parmi d'autres valeurs actives et passives bien déterminées et offrant des éléments positifs sinon complets d'un bilan. Au nombre des valeurs actives positives sont celles représentées par les soldes débiteurs des comptes *caisse, débiteurs, effets à recevoir* ; au nombre des valeurs passives positives sont celles représentées par les soldes créditeurs des comptes *capital, créanciers, effets à payer* ; enfin, les valeurs négatives ou insuffisamment déterminées sont les soldes des comptes *frais généraux* et *marchandises générales*.

Concentrons notre attention sur ces deux derniers comptes.

Si leur solde pouvait se classer parmi les valeurs actives et passives, la balance même présenterait un bilan tout en conservant son utilité première. D'où provient l'obstacle à leur classement ? De leur caractère indéterminé. Le solde du compte *frais généraux* ne représentant ni espèce en caisse, ni marchandises en magasin, ni effets en portefeuille, ni créance, ni dette, ni échéance, serait une superfétation dans le bilan. Aussi déplace-t-on toujours cette valeur au moment de l'inventaire. A la fin de l'exercice, le compte *frais généraux* est ordinairement soldé par *profits et pertes*. Nous n'examinons pas en ce moment si cette manière d'opérer est la plus régulière ; nous constatons simplement un fait, une pratique générale, et montrerons qu'en vue d'obtenir un bilan mensuel on peut, chaque mois, normalement modifier le solde de ce compte sans attendre la fin de l'exercice.

Le solde du compte *marchandises générales* étant altéré par les pratiques actuelles, ainsi que nous le démontrerons, ne peut non plus figurer parmi les valeurs actives sans subir au préalable une rectification. C'est encore à la fin de l'exercice qu'on régularise ce compte. On inventorie les marchandises en magasin en leur appliquant leur valeur au prix de revient ou au prix du cours ; cette valeur ainsi déterminée est ajoutée au total du crédit du compte, puis, de ce nouveau total obtenu, on déduit la somme du débit et la différence, représentant le résultat de la vente des marchandises pendant l'année, est passée par *profits et pertes*.

Pour arriver à obtenir un bilan mensuel, nous ne conseillons pas d'effectuer chaque mois un inventaire des marchandises, car un récollement¹¹⁴ effectif est chose longue et coûteuse qui ne pourrait s'accomplir, douze fois par an, sans dépenses et sans difficultés. Il existe d'ailleurs un moyen de réformer le jeu vicieux du compte *marchandises générales* dans le double but de le régulariser et de le faire concourir à la formation du bilan mensuel qui est l'objet de nos présentes recherches.

Rappelons d'abord le rôle que joue ce compte. Il est débité de la valeur des marchandises au prix d'achat et des frais y relatifs ; il est crédité du montant des ventes. Or, le prix de vente différant presque toujours du prix d'achat, il en résulte une altération du compte dès la première vente, et cette altération va en s'aggravant jusqu'au moment du bilan annuel. Nous disons que le compte est altéré dès la première vente en ce sens que son solde ne représente plus exactement la valeur des marchandises en magasin. Ainsi, au commencement de l'exercice, après inventaire, ce compte présente un solde débiteur, valeur active du bilan. Supposons que de nouvelles marchandises entrent en magasin, le solde débiteur primitif s'augmentera de leur valeur et conservera sa régularité ; mais qu'une seule vente soit faite à un prix différent du prix de revient des marchandises et dès ce moment la valeur active qu'il présentait sera

¹¹⁴ Nous conservons la graphie de l'époque.

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

altérée et toutes les ventes ultérieures rendront, de jour en jour, cette altération plus profonde.

Incontestablement donc le rôle qu'on fait jouer au compte *merchandises générales* et, à tous égards, sous tous les points de vue, défectueux. Il offre l'inconvénient de masquer pendant tout le cours de l'exercice la valeur du stock ; il offre cet autre inconvénient de dénaturer une valeur active du bilan et d'apporter une certaine perturbation dans les écritures. Si quelque chose étonne, c'est que cette perturbation existe et se perpétue dans l'enseignement et dans la pratique lorsqu'il est si facile de l'éviter.

En effet, substituons par la pensée, à ce compte *merchandises générales* deux autres comptes, l'un :

Marchandises en magasin ;

l'autre :

Marchandises en ventes.

Que le premier soit débité, à la réception des marchandises, de leur montant d'achat et des frais accessoires qui en ont augmenté la valeur ; qu'il ne soit crédité au moment des ventes, par le débit du compte de vente, que du prix de revient des marchandises vendues, il ne résultera ceci : Le solde débiteur de ce compte représentera toujours une valeur active, la valeur exacte des marchandises en magasin, et constituera un des éléments positifs du bilan.

Que le second soit débité du prix de revient des marchandises vendues et des frais accessoires de vente, et crédité du montant des ventes, et le solde de ce compte représentera le bénéfice ou la perte provenant de la vente même et pourra être mensuellement passé par *profits et pertes*.

Fixons notre pensée par des faits, par des chiffres.

Un négociant reçoit de *Paul*, un de ses correspondants d'outre-mer, dix caisses d'indigo pesant ensemble :

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

800 kilogrammes, à 20 francs le kilogramme.

Montant de la facture.	fr. 16,000
Le fret aux dix caisses s'est élevé à.	160
Les frais de débarquement et de trans- port du quai au magasin.	<u>48</u>
Total.	fr. 16,208

Voilà une opération bien déterminée. J'en passe ainsi écriture au Journal :

Marchandises en magasin à divers.

10 caisses d'indigo, kil. 800. fr. 16,208

A Paul.

Son envoi de 10 caisses d'in-
digo, kil. 800, à 20 f. le kil. f. 16,000

A Caisse.

Payement du fret et des frais
de débarquement à 10
caisse indigo. fr. 208 16,208

Dix jours après, le négociant vend comptant, par l'entremise de Pierre, courtier, sur les 10 caisses reçues, 5 caisses pesant ensemble 390 kil., à 23 francs le kil., rendu en gare.

Remarquons que cette vente a entraîné des frais de transport et de censerie.¹¹⁵ J'en passe écriture par deux opérations :

Marchandises en ventes à divers.

5 caisses d'indigo, kil. 390, vendues ce jour. fr. 7,948.25

A marchandises en magasin.

5 caisses d'indigo, kil. 390 à 20 fr. 26 le kil. fr. 7,901.40

A Pierre, courtier.

Censerie 1/2 % sur f. 8,970 indigo vendu. . . . 44.85

A Caisse.

Payement du transport de
3 caisses d'indigo à la gare. 2.00 7,948.25

¹¹⁵ Droit de courtage payé à la vente de la marchandise au courtier. Voir le *Journal de jurisprudence commerciale et maritime*, 1828, vol. 9, p. 309.

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

Puis je passe :

Caisse.

A marchandises en vente.

Encaissement de la facture à 5 caisses d'indigo fr. 8,970.00

Maintenant voyons quelle est la situation au grand-livre des comptes *marchandises en magasin* et *marchandises en vente* après ces diverses opérations.

DÉBIT		MARCHANDISES EN MAGASIN				CRÉDIT	
		A divers, 10 caisses indigo k. 800.	16,208	»		March. en vente 5 caisses indigo, k. 390 à 20 fr. 26. . .	7,901 40

Ce compte présente à son débit.fr. 16,208.00

à son crédit. 7,901.40

Différence. . fr. 8,306.60

qui est justement la valeur des 410 kil. indigo restant en magasin calculés à 20 fr. 26 le kil., prix de revient. Supposons que ce compte arrive en cet état dans la balance ; son solde représentera une valeur active du bilan.

Voici quelle sera la situation du compte *marchandises en vente* :

DÉBIT		MARCHANDISES EN VENTE				CRÉDIT	
		A divers, 5 caisses d'indigo, 390 k.	7,948	25		Par caisse, ma facture à 390 k. indigo. . . .	8,970

Solde créditeur du compte fr. 1,021.75 représentant le bénéfice résultant de la vente et pouvant être passé par *profits et pertes*.

Si, au contraire, nous avons laissé subsister le compte *marchandises générales* avec l'irrégularité de son jeu dans les écritures, ce compte eût été débité :

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

Du montant de 10 caisses indigo expédiées par Paul.	f. 16,000.00
Du fret aux 10 caisses. . .	160.00
Des frais de débarque- ment et de transport du quai au magasin. .	48.00
De la censerie relative aux 5 caisses vendues	44.85
Du transport, du maga- sin à la gare, des 5 caisses vendues. . .	2.00 f. 16,254.85
Il eût été crédité du montant de la vente des 5 caisses.	<u>8,970.00</u>

Il en serait résulté un solde débiteur de f. 7,284.85 qui n'eût pas permis de connaître la valeur des marchandises restant en magasin et le résultat de la vente. Or, ces faits se dégagent naturellement, par un jeu régulier d'écritures, des deux comptes que nous proposons de substituer au compte *marchandises générales*.

A la rigueur on pourrait obtenir le même résultat par d'autres moyens, mais aucun ne nous paraît préférable. Quoi de plus rationnel, en effet, que le rôle que joue le compte *Marchandises en magasin* ? Il repose sur ce principe généralement observé dans les grandes entreprises industrielles : Le magasin en soi ne réalise aucun profit, ne subit aucune perte : les matières, les objets, les marchandises y entrent et en sortent invariablement au prix de revient. Quoi de plus rationnel encore que le rôle dévolu au compte *Marchandises en vente* ? Il est débité de la valeur, aux prix de revient, des marchandises vendues et des frais qu'entraîne la vente ; il est crédité du montant des ventes. Cette pratique est-elle confuse, compliquée ? Non. Elle est simple, logique, et dans la conséquence des faits.

Ainsi donc, répétons-le, en remplaçant le compte *Marchandises générales* par deux autres comptes, l'un : *Marchandises en magasin*, l'autre : *Marchandises en vente*, on obtient le double avantage de con-

naître la valeur des marchandises existant en magasin et le bénéfice *brut* résultant des ventes.

Pour que ce dernier résultat soit complet, il reste à déterminer la part des frais généraux qui incombe aux marchandises vendues.

Généralement, dans le commerce, le compte *Frais généraux* présente un solde invariablement débiteur dont le chiffre s'accroît mensuellement jusqu'à la fin de l'exercice, époque où ce solde est définitivement passé par *Profits et pertes*.

Il y a dans cette pratique quelque chose d'anormal.

En effet, les diverses dépenses qui constituent les frais généraux ne peuvent être considérées comme des pertes. Toutes sont faites en vue d'un profit ; elles ont un but indirectement productif. Aussi, dans la grande industrie où l'on tient, avec raison, à connaître exactement le prix de revient des produits, applique-t-on aux travaux une part *estimative* des frais généraux de manière à solder leur compte par le débit de la fabrication. Cette estimation est basée sur le montant des frais généraux de l'année précédente. Là où l'application est faite mensuellement, elle est du douzième du total supposé. Pourquoi dans le commerce ne procéderait-on pas de la même manière ? Pourquoi n'appliquerait-on pas au compte *Marchandises en vente* la part de frais généraux qui grève indirectement les marchandises vendues ? Ces frais sont très-approximativement connus d'avance. Bien que composés de dépenses variables de mois en mois, parce qu'elles sont payées, les unes mensuellement, telles que les appointements des employés ; les autres par trimestre, par semestre ou par année, telles que les impositions, les assurances, la location des magasins et des bureaux, elles se reproduisent d'année en année en chiffres à peu près égaux ou avec des variations prévues, et il est toujours facile d'en déterminer le douzième. Etant donné le chiffre de 15,000 fr. comme montant estimatif des frais annuels d'une maison de commerce, c'est 1,250 fr. qui devraient être mensuellement appliqués au compte de vente.

Il en résulterait alors une modification utile dans le rôle du compte *Frais généraux*. Débité, d'une part, des frais réels au fur et à mesure de leur payement ; crédité, d'autre part, mensuellement du

DES SERVICES ADMINISTRATIFS.

douzième estimatif des frais annuels, ce compte présenterait tour à tour un solde qui, débiteur, représenterait des dépenses payées par anticipation et en quelque sorte dues par les mois ultérieurs de l'exercice ; si, au contraire, il était créditeur, il représenterait des dépenses amorties par anticipation, une sorte de dette passive. Dans l'un ou l'autre cas, ce solde aurait sa place normale parmi les valeurs actives et passives, et concourrait, lui aussi, à la formation d'un bilan, condition sans laquelle une comptabilité est incomplète et vicieuse.

CHAPITRE V

DE L'INVENTAIRE ANNUEL

Le bilan mensuel, l'inventaire par écritures qu'on peut obtenir par une bonne organisation de la comptabilité ne dispense pas de l'inventaire annuel. La nécessité, au moins une fois par an, d'un récollement effectif, détaillé de toutes les valeurs que le commerçant et l'industriel possèdent, subsiste toujours comme moyen de contrôle le plus efficace des opérations d'un exercice. D'ailleurs, c'est la loi qui prescrit l'inventaire annuel.

L'art. 9 du Code de commerce est ainsi conçu :

« Le commerçant est tenu de faire, tous les ans, sous seing privé, un inventaire de ses effets mobiliers et immobiliers et de ses dettes actives et passives, et de le copier, année par année, sur un registre spécial à ce destiné. »

Quant à la manière de dresser l'inventaire, la loi ne l'indique pas. N'y a-t-il pas là une lacune ? Il est certain que le silence du législateur a favorisé la controverse sur cette question. Des inventaires mal établis ont donné naissance à de retentissants procès sans que rien de définitif [n']ait été fixé à cet égard. Mais, si le législateur n'a pas été suffisamment explicite, on peut, du moins, pressentir ses véritables intentions. En prescrivant l'inventaire annuel, le législateur a eu en vue l'intérêt du commerçant et de ses créanciers ; il a voulu, par ce moyen, forcer le commerçant à se rendre raison de

l'état de ses affaires, et, en cas de faillite, éclairer les juges sur la moralité de ses opérations ; il a voulu que, dans les sociétés par actions, la masse des intéressés connût, à des époques périodiques, l'exacte situation des entreprises à la gestion desquelles elle ne participe pas.

Du reste, à défaut d'indications légales concernant l'établissement de l'inventaire, on peut prendre pour guides deux conseillers irrécusables : la droiture et le bon sens.

Disons d'abord que, dans un acte pareil, rien ne doit être laissé à l'arbitraire ; tout doit pouvoir parfaitement se justifier.

C'est en procédant arbitrairement qu'on altère les inventaires, et que, conséquence de cette altération, on abuse, on lèse les intéressés. Qui ne comprend que, dans les grandes entreprises, un inventaire dressé en dehors des règles peut vicier profondément les résultats ? On peut ainsi, abusivement, dans des vues particulières, exagérer des profits ou simuler des pertes ; on peut distribuer des dividendes qui n'ont pas leur source dans un bénéfice réel ; on peut abandonner une gestion, céder une industrie en apparence prospères, lorsque, en fait, elles sont désastreuses. Et la conséquence d'un inventaire inexact peut se faire sentir, toute proportion gardée, jusque dans les plus infimes affaires.¹¹⁶ Supposez un détaillant qui veut vendre son fonds de commerce. En vue de cette vente désirée, il produit un inventaire fait à plaisir où le résultat de ses opérations ressort en bénéfice relativement considérable. Assurément ce résultat aura de l'influence sur la décision de l'acheteur, à moins que les chiffres qui lui sont montrés ne lui inspirent de la défiance. S'il contracte dans de semblables circonstances, il est victime ; s'il s'abstient, son refus sera une mentale et juste condamnation de tout inventaire irrégulier. Il ne faut donc pas considérer comme chose insignifiante le plus ou moins d'exactitude dans l'inventaire d'un commerçant qui gère ses propres affaires ; il ne faut pas croire et lui laisser croire qu'il peut, dans un acte pareil, agir sans méthode et sans

¹¹⁶ E. Sénecal (1864) *Application de la comptabilité aux sociétés commerciales et à l'industrie*, Paris, Hachette, p. 59 (confrère de Lincol) ; et François Merten (1867) *Cours de sciences commerciales*, Gand, Hoste, p. 333.

règle. De quelle utilité serait alors la prescription légale ? Quelle serait sa raison d'être si elle pouvait être ainsi interprétée ? A cet égard, l'art. 9 du Code de commerce est absolu, positif ; il ne fait pas de distinction entre une gestion individuelle et une gestion collective ; il prescrit un inventaire annuel, et cela ne fait pas doute, un inventaire régulier, à tout commerçant, c'est-à-dire à toute personne qui exerce des actes de commerce et qui fait du commerce sa profession habituelle.

Maintenant disons comment on procède à un inventaire régulier.

On fait un moment abstraction des écritures et l'on dresse la nomenclature des valeurs comme si cet acte était complètement indépendant de la comptabilité.

Pour les valeurs en caisse, on compte les espèces par nature de monnaies, les billets de banque par espèces de valeurs, et l'on indique en mots et en chiffres le résultat détaillé et totalisé de ce recollement partiel.

Pour les valeurs en portefeuille, on compte les effets un à un et l'on consacre une ligne d'écriture à chacun en indiquant son numéro d'inscription, le nom de celui qui l'a livré, le nom du payeur, le lieu de paiement et la date de l'échéance.

On procède avec le même détail pour les effets à payer.

Pour les valeurs en compte courant qui ne peuvent être représentées par des objets en possession du commerçant, c'est affaire exclusive de comptabilité. Il y a certitude dans l'existence de ces valeurs dues par divers, lorsque les tiers intéressés en ont reconnu l'exactitude.

Pour les marchandises en magasin ou pour les matières en approvisionnement dans les usines qui, dans certaines industries, sont d'espèces innombrables, on en relate, avec détail, la nature, le nombre, la quantité, la qualité, en plaçant en regard leur prix de revient et leur montant.

Pour les valeurs mobilières et immobilières, on prend pour base les chiffres du précédent inventaire, en tenant compte de leur dépréciation, puis on ajoute ou on déduit la valeur des objets qui, pendant l'exercice, en ont modifié la situation.

Enfin, pour les travaux en cours d'exécution on applique à chacun la valeur résultant des comptes de fabrication, et, en cas de lacune dans cette partie des écritures, on détermine leur valeur estimative d'après leur degré d'avancement.

Ce travail matériel étant terminé, on en compare le résultat avec les écritures, ce qui est un moyen de contrôle ; et l'inventaire est exact, complet, définitif, lorsque les valeurs récollées donnent des chiffres conformes aux chiffres correspondants de la comptabilité. Toute différence entre le récollement et les écritures révèle une erreur à rectifier. La rectification d'écriture doit toujours être justifiée par un fait patent, réel, clairement indiqué. Il s'ensuit que si les écritures ont été régulièrement tenues, si elles reproduisent fidèlement les opérations de l'exercice, l'inventaire ne peut être exact lui-même que s'il en est la confirmation. Or, leur concordance ne pouvant s'obtenir qu'en appliquant aux valeurs inventoriées leur prix de revient, c'est, à part quelques exceptions dont nous nous occuperons, dans le maintien du prix de revient aux objets récollés qu'on doit chercher la règle fondamentale de l'inventaire. En observant cette règle, les valeurs mobilières et immobilières ne pourront être surélevées sous prétexte de plus-value ; les valeurs actions, titres de rente et les marchandises en possession du commerçant et de l'industriel devront figurer à l'inventaire au prix d'acquisition.

Opérer contre cette règle, c'est violer les lois constitutives du commerce et de l'industrie.

Le but de l'industrie et du commerce est la vente des marchandises et des produits fabriqués. Ainsi, on achète et on fabrique pour vendre ultérieurement, dans l'espoir de vendre avec bénéfice, cela est vrai, mais on ne bénéficie que par la vente, et le profit est négatif tant que la vente n'est pas effectuée.

Il en résulte que le commerçant qui cote, à l'inventaire, 100 fr., par exemple, telle marchandise qui ne lui en a coûté que 95 simule un bénéfice illusoire. Dira-t-il, pour justifier son acte, que ce prix de 100 fr. est celui auquel ont été vendues des marchandises semblables à celles qu'il détient par d'autres commerçants ? Qu'importe ! il n'en a pas moins appliqué un prix de *vente effective* à des marchandises *invendues*. Ce prix, d'ailleurs, est-il fixe, est-il définitif ? Non ; il

a pu varier, il a pu subir la baisse une heure après la constatation du cours, et peut-être les marchandises vendues n'avaient-elles atteint le prix élevé de 100 fr. que parce que les propres marchandises du commerçant n'avaient pas été offertes. En effet, la cause ordinaire des fluctuations des prix réside dans l'abondance ou dans le manque de marchandises sur place. Plus il y en a, plus elles sont offertes, moins elles coûtent ; plus elles sont rares, au contraire, plus élevé en est leur prix. Pourquoi, d'ailleurs, si les marchandises ayant coûté 95 fr. étaient vendables au prix rémunérateur de 100 fr., le commerçant les a-t-il conservées en magasin ? Dans l'espoir d'en obtenir, plus tard, un prix plus élevé encore ? La chose est possible et ses prévisions peuvent se réaliser. Mais alors qu'il soit conséquent jusqu'au bout. Ce n'est pas le prix du cours qu'il doit appliquer à ses marchandises, c'est le prix de sa propre estimation, le prix de son espérance, le prix de son désir. Seulement en procédant ainsi il ira à l'encontre de la loi. Bien que le législateur n'ait pas indiqué la manière d'établir l'inventaire, il est certain qu'il n'a pas voulu laisser au commerçant la libre appréciation de ses valeurs actives, c'est-à-dire la faculté de composer arbitrairement son bilan, de le réduire ou de l'exagérer selon sa convenance. Entre les écritures et l'inventaire il existe une étroite corrélation qui doit être maintenue. Or, sous le point de vue comptable, les marchandises en possession du commerçant n'ont d'autre valeur que celle de leur coût, et vouloir leur appliquer un prix de vente avant qu'elles ne soient vendues, c'est violenter les faits, c'est anticiper sur l'avenir, c'est faire du temps, si souvent rebelle aux vœux des hommes, un chimérique et trop complaisant acheteur. Il est de loi que tout effet a une cause qui le précède ; est-ce qu'en matière commerciale il en serait autrement ? L'effet, ici, se produirait-il en sens inverse ? Voyons, n'est-ce pas caresser une illusion que de considérer comme positivement acquis un résultat aléatoire, encore inconnu ? L'effet d'une transaction mercantile peut-il exister avant la transaction même ? Non, évidemment non. Et dès lors pourquoi chercher en dehors de la vente un bénéfice qui ne peut résulter que de la vente ?

En ce qui concerne les valeurs actions, c'est encore au prix de revient, au prix d'achat, qu'elles doivent figurer à l'inventaire. De deux choses l'une, en effet, ou les actions ont été achetées en vue du dividende proportionnel auquel elles donnent droit, et alors leur changement de prix à l'inventaire est inexplicable ; ou bien elles ont été achetées en vue d'une vente ultérieure, et alors ces actions rentrent dans la catégorie des marchandises et ce n'est que par leur vente effective qu'un profit peut en résulter. Dans l'un ou l'autre cas, leur acquisition s'étant opérée par un simple déplacement de valeur, il n'y a eu, par ce fait, dans la gestion du commerçant, qu'une simple transformation d'une partie de son capital. Il a échangé des valeurs en espèces contre des valeurs en actions. Le capital en soit n'a pas varié. Or, c'est en modifier indirectement le chiffre que d'appliquer aux actions inventoriées une valeur autre que celle de leur coût.

Quant aux valeurs immobilières, que dirons-nous des plus-values dont elles sont parfois l'objet dans un inventaire d'ordre, si ce n'est pour en condamner la pratique ?

La plus-value d'un immeuble consiste dans l'estimation qui en est faite au-delà de sa valeur primitive ou d'achat. La plus-value peut se rapprocher de la valeur réelle, mais elle n'est jamais absolument exacte. Lorsqu'un expert en fixe le chiffre il y a présomption de justesse, mais non encore certitude. A plus forte raison la plus-value sera-t-elle incertaine si c'est le propriétaire de l'objet estimé qui la détermine lui-même.

Ceci établi, distinguons, parmi les immeubles en possession d'un commerçant, ceux dont l'existence, enregistrée dans ses livres comme constituant partie de son avoir, est étrangère à l'objet de son commerce. Il possède une ou plusieurs maisons, une ou plusieurs campagnes dont il retire les loyers. Tant que ces immeubles restent en sa possession, y a-t-il lieu de modifier les écritures qui les concernent et d'inscrire un bénéfice douteux sous le nom de plus-value ? Non, car s'il y a réellement plus-value, l'effet s'en manifestera dans l'élévation des loyers et, par suite, dans le résultat des exercices au compte *profits et pertes* ; non encore, car la plus-value n'est

certaine, positive, que lorsqu'elle est consacrée par la vente, lorsque le prix de vente l'a confirmée.

Peut-on plus raisonnablement appliquer la plus-value aux immeubles industriels qui font partie intégrante d'une exploitation ? Loin d'admettre à leur égard, dans l'inventaire, une surélévation de prix, nous conseillons la pratique contraire, l'amortissement partiel, par annuités, de leur valeur. C'est ainsi qu'opèrent, en France, les compagnies de chemin de fer pour les valeurs immobilisées. Il est vrai que leur situation est exceptionnelle. L'État leur concède l'exploitation de lignes ferrées pendant 99 ans au terme desquels les immeubles et le matériel des compagnies deviennent sa propriété. De là nécessité pour les compagnies d'amortir, chaque année, $\frac{1}{99}$ de leurs valeurs immobilisées. Mais ce que font les compagnies de chemins de fer par suite des obligations que leur impose leur traité avec l'État, les industriels doivent le faire par mesure de prudence.

En fait, toute chose matérielle dépérit avec le temps et perd de sa valeur. Les immeubles et le matériel servant à l'industrie sont plus particulièrement exposés à d'éventuelles dépréciations. Ayant une destination spéciale, les bâtiments d'une usine se vendent moins facilement que les immeubles habitables ; le matériel, sans emploi, d'une industrie particulière trouve difficilement acquéreur ; enfin, pendant l'espace qui s'écoule entre la date de leur construction et celle de leur vente, immeubles et matériel subissent inévitablement l'altération du temps et conséquemment perdent de leur valeur originale. Voilà autant de raisons qui expliquent et justifient l'amortissement des valeurs immobilisées et qui excluent, à l'inventaire, les fallacieuses plus-values.

Le taux annuel de l'amortissement à imputer aux immeubles et au matériel est subordonné à leur valeur et à la durée de leur service. On détermine ce taux en divisant le prix de revient de l'objet à amortir par le nombre d'années estimatif de sa durée.

Ainsi, le coût d'un appareil mécanique étant 10,000 fr. et la durée probable de son service 10 ans, c'est 1,000 fr. qui devront être annuellement amortis.

DE L'INVENTAIRE ANNUEL.

Ledit appareil figurera dans les inventaires annuels avec des réductions successives de 1,000 fr. ; sa valeur active sera :

A la fin de la première année,	Fr. 9,000
— de la deuxième année,	8,000
— de la troisième année,	7,000
— de la quatrième année,	6,000
— de la cinquième année,	5,000
— de la sixième année,	4,000
— de la septième année,	3,000
— de la huitième année,	2,000
— de la neuvième année,	1,000
— de la dixième année,	» »

En opérant ainsi on fait acte de prévoyance et de bonne gestion. L'essentiel est de ne pas estimer la durée de l'objet en service au-delà de sa durée réelle. A cet égard, mieux vaut adopter un taux d'amortissement excédant qu'inférieur. Si dans le cours des exercices et d'après l'état du matériel, on prévoit une durée moindre que celle estimée, on ne doit pas hésiter à augmenter le taux de l'amortissement de manière que, au terme de sa mise hors de service, la valeur de l'objet amorti soit zéro.

Il existe de nombreux cas, en dehors de l'amortissement des valeurs immobilisées, où des réductions à l'inventaire deviennent obligatoires.

Exemple : Un commerçant possédant des valeurs disponibles au-delà des besoins de son commerce achète des actions d'une compagnie industrielle soit pour les conserver et jouir du dividende auquel elles donnent droit, soit dans l'espoir de la revendre avec profit. Malheureusement, la compagnie dont il est devenu actionnaire a été mal administrée ; les dividendes qu'elle a distribués antérieurement et qui faisaient croire à son apparente prospérité avaient été pris, non sur des bénéfices réels, mais sur un profit fictif résultant, si on le veut, de plus-values successives appliquées aux valeurs immobilisées. Quoi qu'il en soit, un jour vient où le gérant de cette compagnie tombe en faillite. Il s'ensuit une liquidation désastreuse. Les actionnaires ne peuvent espérer que le dixième de leur apport

dans le capital primitif. Dans de semblables circonstances, le commerçant doit-il laisser subsister, à l'inventaire, le prix d'achat aux actions dépréciées qu'il possède ? Non. Il doit réduire cette partie de son actif à sa valeur probable.

Autre cas : Un fabricant d'étoffes, procédant à son inventaire, constate qu'il lui reste une certaine quantité d'articles produits en vue d'une mode éphémère et dont la vogue est passée. Il prévoit que l'écoulement de ces étoffes spéciales sera difficile et ne s'opérera qu'à bas prix. Assurément, s'il les cote à un prix inférieur au prix de revient, il fera bien. Qu'un négociant agisse de même à l'égard de marchandises avariées par un trop long séjour en magasin, la chose est naturelle. La dépréciation de valeur devient obligatoire dans tous cas semblables : elle est la conséquence des faits. On doit également retrancher de l'actif toutes dettes de tiers reconnus insolvables, ce qui, d'ailleurs, n'infirmes pas le droit d'en poursuivre, à l'occasion, le recouvrement. La nécessité d'élaguer d'un inventaire les créances de cette nature est d'autant mieux justifiée qu'il n'est pas certain que celles qui subsistent après cette opération soient intégralement payées.

En un mot, dans l'acte annuel qui a pour but de dégager le résultat des opérations d'une entreprise, il faut apporter un peu de savoir, beaucoup de sincérité, rechercher l'exactitude des faits et, en tous cas, tendre plutôt à réduire qu'à surélever l'actif d'un inventaire. La tendance contraire a ses inconvénients, même pour l'entrepreneur isolément engagé dans les affaires qui ne doit compte d'aucun des actes de sa gestion. S'il exagère ses profits il croira pouvoir, sans danger, augmenter ses dépenses personnelles, et, à son insu, il entamera son capital. Mais c'est surtout dans les entreprises par actions que cette pratique est dangereuse. Là, les fraudes les plus préjudiciables, les plus criants abus peuvent se produire par l'arbitraire surélévation des valeurs.

En rendant obligatoire l'inventaire annuel, le législateur s'est abstenu d'en réglementer les pratiques : il a prescrit une mesure excellente sans indiquer son mode d'exécution. Or, c'est là une lacune qui, en vue de la sincérité des inventaires, pourrait, ce nous semble, être comblée par une série de dispositions légales, ainsi conçues :

DE L'INVENTAIRE ANNUEL.

Les valeurs actives d'un inventaire ne peuvent, en aucun cas, excéder le prix de revient des objets qu'elles représentent.

Parmi ces valeurs il en est qui, originellement destinées à être amorties ou subissant une dépréciation de fait, doivent être annuellement réduites. Telles sont celles qui représentent à l'inventaire :

Des dépenses de travaux préparatoires ou des frais de premier établissement ;

Des valeurs en compte courant d'un recouvrement irréalisable ;

Des produits de fabrication imparfaits ou n'ayant pas un prix courant d'écoulement ;

Des marchandises, matières ou objets quelconques altérés depuis leur acquisition ;

Des bâtiments d'exploitation, objets mobiliers, outillage, appareils et matériel en service.

La réduction doit être entière pour les dettes de tiers reconnus insolubles et pour toutes autres valeurs irrécouvrables.

Elle doit être partielle pour celles qui, amoindries accidentellement ou par l'effet du temps, conservent encore, au moment de l'inventaire, une valeur réelle.

Les frais de premier établissement et les dépenses de travaux préparatoires doivent subir un amortissement du dixième au moins de leur montant ;

Les dettes de faillies, les produits de fabrication imparfaits, les marchandises, matières et objets altérés depuis leur acquisition doivent être ramenés au chiffre estimatif de leur recouvrement ou de leur vente.

Enfin, les bâtiments d'exploitation, objets mobiliers, outillages, appareils et matériel de fabrication doivent subir une dépréciation en rapport de leur coût et de leur durée probable de telle sorte que, arrivés au terme de leur service, leur valeur soit zéro.

Quel serait l'inconvénient de ces dispositions ? Peut-être ne préviendraient-elles pas absolument la fraude, mais, à coup sûr, elles en circonscriraient le champ. Elles limiteraient l'arbitraire et initieraient aux pratiques suivies par les bons administrateurs, pratiques salutaires auxquelles il ne manque, pour être plus généralement observées, que la consécration de la loi.

CHAPITRE VI

DE LA LIQUIDATION

On appelle liquidation la série d'opérations effectuées en vue de clore la gestion d'une entreprise.¹¹⁷

Il se produit toujours, dans le cours d'une gestion, de nombreux actes de liquidation, mais partiels ou transitoires et dont le résultat n'arrête ni ne suspend le fonctionnement d'une entreprise.¹¹⁸

Le salaire qu'on paye à l'ouvrier ou à l'employé, le reliquat qu'on reçoit d'un débiteur ou par lequel on solde un créancier, la balance d'un ou de plusieurs comptes constituent autant de liquidations. L'inventaire annuel est lui-même une liquidation, puisqu'il clôture les opérations d'un exercice, mais qui diffère de la liquidation de gestion en ce que par celle-ci seulement, toutes les valeurs du capital d'une entreprise subissent un déplacement définitif, une dernière transformation.

La liquidation de gestion rend certaines et déterminées des valeurs qui, jusque-là, pouvaient être considérées comme surélevées ou réduites. Que vaut l'actif d'une entreprise ? Le prix qu'on en obtient et non celui qui ressort de ses écritures. Toutefois, si les

¹¹⁷ Voir un exemple intéressant in Ch. Meyne (1835) *Liquidation de société commerciale : Pohlen contre Hye*, Bruges, De Noor, 130 p.

¹¹⁸ Georges Petresco (1861) *Dissertation sur les sociétés commerciales*, thèse droit, Paris, Typographie Charles Noblet, 304 p.

DE LA LIQUIDATION.

écritures ont été bien tenues, si les valeurs du capital susceptibles de dépréciation ont subi leur réduction normale ; si, en un mot, l'entreprise a été bien administrée, sa liquidation s'effectuera sans mécompte.

Les causes ordinaires de liquidation sont :

La cessation ou la cession d'entreprise ;

Une dissolution de société ;

La faillite de l'entrepreneur.¹¹⁹

Cette dernière cause est la plus onéreuse et la plus redoutée. Elle se produit lorsque l'entrepreneur, par suite du dérangement de ses affaires, cesse ses paiements. Alors un jugement du tribunal de commerce rendu soit sur la demande du failli, soit à la requête d'un ou de plusieurs créanciers, soit d'office, déclare la faillite. A partir de ce moment, il y a pour le failli dessaisissement de l'administration de ses biens. Dans certains cas, les scellés sont apposés, par le juge de paix, sur ses magasins, comptoirs, caisses, portefeuilles, livres, papiers, meubles et effets. En même temps que par son jugement il déclare la faillite, le tribunal de commerce désigne l'un de ses membres pour juge-commissaire et nomme un ou plusieurs syndics provisoirement chargés de la gestion de la faillite.¹²⁰ Le juge-commissaire convoque immédiatement les créanciers présumés pour les réunir et les consulter, tant sur la composition de l'état des créances que sur la nomination de nouveaux syndics. Il dresse procès-verbal de cette réunion, et d'après ce procès-verbal et sur le rapport du juge-commissaire le tribunal désigne de nouveaux syndics ou confirme définitivement la nomination des anciens.

Les syndics, véritables liquidateurs, opèrent sous la surveillance du juge-commissaire. Mis en possession des livres du failli, ils en arrêtent les comptes en sa présence, requièrent la levée des scellés, procèdent à l'inventaire des biens du failli en ayant soin de récoler les objets qui n'auraient pas été mis sous scellés, puis se livrent à

¹¹⁹ J. et J. Bourgeois (1864) *Guide théorique et pratique des sociétés commerciales actuelles*, Paris, Dubuisson et C^e, 393 p.

¹²⁰ J. Revert (1861) *Traité de comptabilité appliquée à l'industrie et au commerce*, Paris, chez l'auteur, 211 p.

une série d'opérations dont le but est le recouvrement des créances, la vente des marchandises, et la transformation en numéraire des valeurs immobilisées de la faillite. L'excédant du montant des ventes et des recouvrements sur les dépenses courantes de la gestion des syndics, est immédiatement versé par eux à la *Caisse des dépôts et consignations* d'où il ne peut être retiré qu'en vertu d'une ordonnance du juge-commissaire. C'est, en définitive, de cette caisse de dépôts que les valeurs accumulées de la faillite sortent pour être réparties entre les créanciers, dernière opération par laquelle la faillite est liquidée.

Lorsque au sein d'une société commerciale, il y a cas de dissolution, il en résulte pour chacun des associés ou pour chacun de ses héritiers le droit de provoquer le partage des valeurs communes. Quelles sont ces valeurs ? Elles ressortent de l'état de l'actif et du passif : Mais quel est au juste l'actif ? quel est au juste le passif ? C'est ce qu'il s'agit de déterminer. Par le fait de la dissolution une gestion cesse ; de collective elle devient individuelle, passe d'une personne à une autre ou expire sans qu'il y ait transmission. C'est la mort d'un associé ou tout autre cas prévu par l'acte de société qui amène cette situation. La dissolution s'opère, mais non instantanément. Elle exige l'accomplissement d'une série d'actes ayant pour objet l'apurement des comptes, l'extinction des dettes sociales, la réalisation de l'actif sous forme divisible et sa répartition entre les associés. Or, ce résultat s'obtient par une liquidation.

Que cette liquidation soit opérée par l'un des associés ou par un tiers, nommé par sentence arbitrale, son but est toujours le même. Le liquidateur est tenu des obligations du mandataire et sa responsabilité est celle d'un gérant.

Il existe cependant tel liquidateur qui peut agir sans mandat, sans obligations imposées, sans sujétion d'aucune sorte : c'est l'entrepreneur, isolément engagé dans les affaires, qui cesse son entreprise ou la cède sans avoir suspendu ses paiements. Celui-là conserve jusqu'à la fin son indépendance et sa liberté. Résolu à liquider, il choisit son moment et opère dans les conditions les plus avantageuses. Même lorsqu'il y est contraint par suite de pertes, il liquide

DE LA LIQUIDATION.

comme bon lui semble, au mieux de ses intérêts, et se crée une situation sous tous les rapports préférable à celle du failli.

Quant aux opérations de comptabilité auxquelles les liquidations donnent lieu, elles dépendent du nombre de comptes ouverts aux valeurs du capital et des conditions dans lesquelles ces liquidations s'effectuent.

Pour en donner une idée, nous supposerons la cession à un tiers, au prix d'écritures, d'une entreprise dont les valeurs du capital consistent : En immeubles, en matériel, en marchandises, en effets en portefeuille, etc., etc.

Le tiers successeur s'est engagé à payer le montant de ces valeurs par annuités. Il devient dès lors l'unique débiteur du cédant. Un compte lui est ouvert qui est débité par le crédit des autres comptes qui se trouvent alors *balancés*. Les valeurs du capital subissent ainsi la *dernière transformation*, le *déplacement définitif* que comporte toute liquidation.

Si la liquidation a lieu, sans cession, par la vente à diverses personnes des immeubles, du matériel, des marchandises, etc., on pourra ouvrir un compte de *liquidation* dont le rôle sera le même que celui que joue, dans le premier cas, le compte du tiers successeur. Il résultera, de la vente, bénéfice ou perte que le solde, débiteur ou créateur, du compte *liquidation* fera connaître ; mais ici encore, comme toujours, les opérations de la liquidation consisteront dans une *dernière transformation*, dans un *déplacement définitif* des valeurs du capital.

Le cas le plus envié de liquidation est celui où l'entrepreneur, après avoir acquis une honorable fortune, s'impose une volontaire retraite. Il n'est pas rare alors que sa succession industrielle soit recherchée et que, en la cédant, il ne retire un profit indépendant de la conversion de ses valeurs actives. Une entreprise qui fonctionne dispense des frais de premier établissement ; si elle est prospère, renommée, en relation avec une nombreuse clientèle, elle aura une valeur excédant l'estimation de ses valeurs matérielles et tout naturellement l'*heureux* liquidateur profitera de cette plus-value.

Heureux, avons-nous dit, mais sans prétendre attribuer au bonheur seul les richesses que recueillent les hommes en s'adonnant au commerce et à l'industrie. Nous savons qu'en affaires le succès n'est pas le pur effet de l'aveugle hasard ; nous savons, comme le dit Bacon, que « celui qui veut faire fortune doit commencer par s'instruire et discipliner son âme ; »¹²¹ nous savons que, pour conduire à bien certaines entreprises, il faut s'élever à un degré d'intelligence et d'activité, de prévoyance et de calcul dont peu d'hommes sont capables. Loin donc de méconnaître les qualités d'une bonne gestion et de vouloir amoindrir l'entrepreneur, c'est à rehausser sa profession que nous sommes enclin.

On se fait encore une idée peu flatteuse de l'homme qui se propose pour but direct, avoué, la réalisation de la richesse. On rapetisse le rôle de ces infatigables travailleurs qui, après tout, en édifiant leur propre fortune enrichissent les nations. Il semble que leur âme est dépourvue de délicatesse et de grandeur ; que leur esprit, sans idéal, ne se complaît que dans les préoccupations matérielles. Volontiers on suppose qu'un métallique écu existe, chez eux, à cette place où les autres hommes ont un cœur. Or, dans cette affectation du mépris des richesses et des hommes qui les recherchent, on peut reconnaître l'influence d'une erreur, d'antique origine, qui s'étend au travail lui-même.

Le travail, dans l'antiquité, dévolu aux esclaves seuls, paraissait indigne des citoyens libres.¹²² Les richesses étant faussement considérées comme une quantité invariable, on pouvait, jusqu'à un certain point, réputer usurpateurs du patrimoine commun, les peuples ou les particuliers qui les détenaient. Sous l'empire de ce préjugé, et la société spartiate étant donnée comme idéal, on comprend le sentiment de réprobation qui s'attachait au luxe. Du reste, ce sentiment n'était ni toujours conséquent ni exempt d'hypocrisie puisque au nombre des déclamateurs contre les richesses se trouvait le mil-

¹²¹ Citation prise à l'épigraphe de Courcelle-Seneuil (1855) *Manuel des affaires*. Voir notre édition scientifique de 2013.

¹²² Voir Marie Augier (1842) *Du crédit public et de son histoire depuis les temps anciens jusqu'à nos jours*, Paris, Guillaumin, p. 33.

lionnaire et fastueux Sénèque.¹²³ Mais, de nos jours où l'erreur des anciens a été victorieusement démontrée ; où l'on est bien convaincu que la somme des richesses qui existent dans le monde est susceptible d'accroissement, que chacun peut s'enrichir sans appauvrir autrui ; où il est prouvé que nul n'améliore son sort par le travail sans, plus ou moins directement, améliorer le sort des autres ; de nos jours, le travailleur peut revendiquer une plus large part que celle qu'il obtient dans la considération publique.

C'est à lui, c'est au producteur directement en rapport avec la matière que sont dues les richesses ; c'est grâce aux richesses qu'il a créées que les sciences contemplatives et les beaux-arts voient le jour. On ne doit pas oublier ce fait attesté par l'histoire : Les arts ne fleurissent que dans les milieux que la richesse a fécondés. Exemples : Gênes, Florence, Venise. C'est dans les républiques italiennes, parmi les peuples de marchands, au sein des richesses accumulées par le commerce et la navigation que sont nés ces innombrables chefs-d'œuvre qui enchantent l'imagination. Il est certain qu'avant que l'homme puisse s'abandonner aux nobles aspirations de son être, d'autres matérielles occupations lui sont imposées. Il a un corps, un corps exigeant, des besoins physiques impérieux auxquels il doit pourvoir sous peine de mort ou de souffrances aiguës. Il est certain que les besoins supérieurs de son âme ne sont ressentis par lui et ne peuvent être satisfaits qu'en tant qu'il la assouvi sa faim, désaltéré sa soif, et qu'il s'est abrité contre l'intempérie des saisons. Alors seulement les meilleurs instincts de sa nature se manifestent. Fait pour le bien et la justice, il en étudie les lois et essaie d'en tracer les règles ; aimant la vérité, il la cherche dans la culture des sciences et de la philosophie ; épris du Beau, c'est sous les formes ravissantes de l'art qu'il parvient à le réaliser. Mais, encore une fois, l'homme ne peut goûter ces pures jouissances de l'âme qu'après avoir pourvu aux besoins de son corps.

Cela dit, notre conclusion sera brève :

Il faut honorer le travail et ne pas mépriser les richesses qui en sont le fruit.

¹²³ Sénèque (1860) *Œuvres complètes*, Paris, Hachette, p. 186.

BIBLIOGRAPHIE

Établie par Luc Marco¹²⁴

- About, Ed. (1867) *Le progrès*, Paris, Hachette.
- Ameline, H. (1866) *Les institutions ouvrières du dix-neuvième siècle*, Paris, Durand et Pédone-Lauriel.
- Aucoc, P. (1868) *Notice sur la Pratique Commerciale de M. F. Devinck*, Paris, Société des Voyageurs et des Commis de l'Industrie et du Commerce.
- Anonyme (1664) « Discours d'un fidèle sujet du Roi, touchant l'établissement d'une Compagnie françaises des Indes orientales, adressés à tous les français », *Revue d'Histoire et de Prospective du Management*, vol. 1, n° 2, juillet-décembre 2015. [Auteur présumé : De Faverolles.]
- Anonyme (1710) *L'art de plumer la poulle sans crier*, Cologne, Robert le Turc, 224 p.
- Anonyme (1839) « Gratitude, ingratitude », *Encyclopédie des gens du monde*, Paris, Treuttel et Würtz, vol. 12, p. 776.
- Augier, M. (1842) *Du crédit public et de son histoire depuis les temps anciens jusqu'à nos jours*, Paris, Guillaumin.
- Bailly, A. (1839) *Histoire financière de la France*, Paris, Martellon.
- Bajot, L.-M. (1814) *Répertoire de l'administrateur de marine*, Paris, Firmin Didot.
- Balzac, H. de (1844) *Esquisse d'homme d'affaires d'après nature*, Paris, Arvensa éditions, 2014.
- Balzac, H. de (1845) *Œuvres complètes*, Paris, Furne, vol. 14.
- Barlet, C.H. (1861) *Tenue des livres appliquée à la comptabilité des mines de houille, des hauts-fourneaux et des usines à fer*, Paris, Lethielleux et Lacroix.
- Baudrillart, H.* (1857) *Manuel d'économie politique*, Paris, Guillaumin.
- Beauchery, A. (1865) *Révolution dans la comptabilité*, Paris, Desloges.
- Bécharde, F. (1845) *De l'administration de la France, ou essai sur les abus de la centralisation*, Paris, Perrodil et Compagnie, 2 vol.

¹²⁴ Les auteurs cités par Lincol dans son texte sont suivis d'un astérisque. Les autres auteurs sont ceux que nous avons mis en notes de bas de pages. Cette bibliographie est donc de notre seule responsabilité (L.M).

BIBLIOGRAPHIE.

- Bellot des Minières, E. (1861) *La question américaine suivie d'un appendice sur le coton, le tabac et le commerce général des anciens États-Unis*, Paris, Dentu, 3^e édition.
- Bergery, Claude-Lucien (1833) *Économie industrielle ou science de l'industrie*, Metz, M^{me} Thiel, 2^e édition, 2 tomes.
- Besançon, J. (1868) *Le veau d'or : esquisse de mœurs dissidentes*, Lausanne, Imprimerie de J.-L. Borgeaud.
- Bicquille, Ch.F. (1805) *Théorie élémentaire du commerce*, Lyon, Aléas, 1995.
- Block, M. (1856) *Dictionnaire de l'administration française*, Paris, Berger-Levrault.
- Bouneiceau, M. (1866) *Études et notions sur les constructions à la mer*, Paris, Lacroix.
- Bourgeois, J. et J. (1864) *Guide théorique et pratique des sociétés commerciales actuelles*, Paris, Dubuisson et C^{ie}.
- Bransiet, M. (1863) *Recueil de problèmes présentant l'application des opérations de l'arithmétique aux diverses branches du commerce et de l'industrie*, Tours et Paris, Mame et Poussielgue-Rusand.
- Bresson, J. (1855) *Cours général des actions des entreprises industrielles et commerciales*, Paris, Typographie Penaud Frères.
- Burat, A. (1867) *Les bouillères de la France en 1866*, Paris, Baudry,
- Cadiat, V. (1868) *De la situation des travaux du Canal de Suez en février 1868*, Paris, Chaix.
- Cazaux, F.L.G. de (1825) *Éléments d'économie privée et politique*, Paris, Huzard.
- Chrétien, J. (1866) *Nouveau manuel complet des machines-outils employées dans les usines et ateliers de construction pour le travail des métaux*, Paris, Librairie Encyclopédique de Roret.
- Clapier, A. (1844) « Des banques aux États-Unis, en Angleterre et en France », *Revue Britannique*, vol. 38, août, p. 119.
- Clausius, R. (1869) *Théorie mécanique de la chaleur*, Paris, Lacroix.
- Cobden, R.* (1838) « Lettre à son frère du 5 octobre », citée in *Journal des économistes*, juillet-septembre 1867, p. 139.
- Courcelle-Seneuil, J.G.* (1855) *Manuel des affaires*, Paris, Harmattan, 2013.

BIBLIOGRAPHIE.

- Courcelle-Seneuil, J.G.* (1855) « Études sur la théorie de l'intérêt », *Journal des économistes*, 2^e série, t. VI, 15 mai, p. 173-174.
- Dameth, H.* (1865) *Introduction à l'étude de l'économie politique*, Lyon et Paris, Méra et Guillaumin.
- Degrange fils, Ed. (1837) *Traité des comptes en participation*, Paris, Langlois et Leclercq, 4^e édition.
- Delangle, C.-A. (1843) *Commentaire sur les sociétés commerciales*, Paris, Meline.
- Delord, T. (1857) « Béranger », *L'Illustration*, vol. 30, p. 63.
- Desplaces, E. (1858) *Le Canal de Suez : épisode de l'histoire du XIX^e siècle*, Paris, Hachette.
- Devinck, F.J.* (1867) *Pratique commerciale et recherches historiques sur la marche du commerce et de l'industrie*, Paris, Hachette.
- Duchêne, G. et P.-J. Proudhon (1857) *Manuel du spéculateur à la Bourse*, 4^e édition, Paris, Garnier frères.
- Duchêne, G. (1867) *La spéculation devant les tribunaux : pratique et théorie de l'agiotage*, Paris, Librairie Centrale.
- Ducrocq, T. (1868) *Cours de droit administratif*, Paris, Thouin.
- Dufrénoy, A. et alii (1839) *Voyage métallurgique en Angleterre*, Paris, Bachelier, 2^e édition, t. 2.
- Dunoyer, Ch. (1840) *Esprit et méthode comparés de l'Angleterre et de la France dans les entreprises de travaux publics et en particulier des chemins de fer*, Paris, Carilian-Goeury et V. Dalmont.
- Dupuy, J.-B. (1822) *L'épistolaire commercial*, Lyon et Paris, Ayné et Leconte & Durey.
- Dupuy, J.-B. (1822) *Classique des commerçans, ou abrégé des commentaires des lois qui régissent le commerce en général*, L. Boget.
- Duvérine, A. (1840) *De la gestion des intérêts nationaux en Afrique, ou résumé critique de l'état politique et économique de l'Algérie*, Paris, Ledoyen.
- Faure, G. (1908) « Essai sur l'administration des entreprises industrielles et commerciales. Un auteur comptable ignoré », *Cahiers commerciaux*, n° 2, p. 49-54.
- Figuier, E. (1858) *Aérostats, éclairage au gaz*, Paris, Masson.
- Franconi, H. (1811) *Les ermites blancs, ou l'île de Caprée : tableaux pantomimes en deux actions*, Paris, Barba.

BIBLIOGRAPHIE.

- Franklin, B.* (1773) *Œuvres*, Paris, Quillau l'aîné, t. 2.
- Frignet, E. (1868) *Histoire de l'association commerciale depuis l'antiquité jusqu'au temps actuel*, Paris, Guillaumin.
- Godet, V. (1837) *Des sociétés anonymes et des sociétés en commandite dans leurs rapports avec les sociétés anonymes*, Liège, Imprimerie de Jeunehomme frères.
- Goethals, F.-V. (1842) *Notice historique sur la vie et les travaux de Simon Stevin*, Bruxelles.
- Guilbault, C.-Ad.* (1865) *Traité de comptabilité et d'administration industrielles*, Paris, Guillaumin.
- Hamers, H. E. (1861) *Économie du temps, et accroissement des richesses des travailleurs et des nations en général*, Paris, chez l'auteur.
- Hoffmann, W. (1848) *Histoire du commerce, de la géographie et de la navigation chez tous les peuples*, Paris, Sagnier et Bray.
- Joubleau, F. (1856) *Études sur Colbert : ou Exposition du système d'économie politique suivi en France de 1661 à 1683*, Paris, Guillaumin.
- Jouffroy, A. de (1860) *Dictionnaire des inventions et découvertes anciennes et modernes*, Paris, Migne, t. 2.
- Juglar, C. (1862) *Des crises commerciales et de leur retour périodique en France, en Angleterre et aux États-Unis*, Paris, Guillaumin.
- Lacomblé, Ed. (1864) *Dictionnaire de la comptabilité générale de l'État*, Bruxelles, Vanbuggenhoudt.
- Laffitte, J.* (1844) *Souvenirs de J. Laffitte : racontés par lui-même et puisés aux sources les plus authentiques*, Paris, Au Comptoir des Imprimeurs Unis, 2 tomes.
- Le Bastier, J. (1858) *Théorie de l'équilibre économique, ou esquisse d'une base nouvelle d'économie sociale*, Paris, Veuve Jules Renouard.
- Leroux, P. et J. Reynaud (1842) « Adam Smith », *Encyclopédie nouvelle*, t. VIII, p. 186.
- Lesseps, F. de (1860) *Question du Canal de Suez*, Paris, Plon.
- Levasseur, E. (1854) *Recherches historiques sur le système de Law*, Paris, Guillaumin.
- Levasseur, E. (1867) *Histoire des classes ouvrières en France depuis 1789 jusqu'à nos jours*, Paris, Hachette.

BIBLIOGRAPHIE.

- Mac Culloch, J. R.* (1830) *Principes d'économie politique*, Paris, Guillaumin, 1863, t. 1^{er}.
- Malapeyre, L. (1845) *Le technologiste ou archives des progrès de l'industrie française et étrangère*, Paris, Roret, t. VI.
- Malisset, J.-B. A. (1803-05) *La boussole des spéculateurs*, Paris, Obre.
- Marco, L. (2009) « Proudhon sur la Bourse : sources et emprunts », *Management et Sciences Sociales*, vol. V, n° 8, p. 27-46.
- Marx, K. (1867) *Le capital, critique de l'économie politique*, Paris, traduction J. Roy, 1872.
- Merten, F. (1867) *Cours de sciences commerciales*, Gand, Hoste.
- Meynne, Ch. (1835) *Liquidation de société commerciale : Pohlen contre Hye*, Bruges, De Noor.
- Migne, J.-P. et X. Villauve (1854) *Collection intégrale et universelle des orateurs sacrés du premier et du second ordre*, Paris, Imprimerie catholique du Petit-Montrouge.
- Moléon, J.-G.-V de (1827) *Annales mensuelles de l'industrie manufacturière, agricole et commerciale*, Paris, Bachelier.
- Mollot, F.-E. (1846) *Le contrat de louage d'ouvrage et d'industrie, expliqués aux ouvriers et à ceux qui les emploient*, Paris, Chaix.
- Monginot, A. (1854) *Nouvelles études de la comptabilité commerciale, industrielle et agricole*, Paris, chez l'auteur.
- Mozin, D.J. (1839) *La correspondance des Négocians ou Epistolaire commercial*, 2^e édition, Stuttgart et Tübingen, Cotta.
- Odier, P. A. (1824) *Cours d'études sur l'administration militaire*, Paris, Anselin et Pochard, 7 vol.
- Oppelt, G. L. (1864) *Traité général théorique et pratique de comptabilité industrielle et commerciale*, Paris, E. Lacroix.
- Paquier, S. et J.-P. Williot (2005) *L'industrie du gaz en Europe aux XIX^e et XX^e siècles*, Peter Lang.
- Persil, E. (1833) *Des sociétés commerciales*, Paris, Nève et Delaunay.
- Petresco, G. (1861) *Dissertation sur les sociétés commerciales*, thèse droit, Paris, Typographie Charles Noblet.
- Prouteaux, A. (1888) *Principes d'économie industrielle*, Paris, Baudry.

BIBLIOGRAPHIE.

- Rees-Lestienne, C.-F. (1834) *Manuel complet pour la correspondance commerciale*, Paris, Roret, 2^e édition.
- Reignier, L. (1820) *Lettres commerciales*, Strasbourg, Zeh.
- Reinwald, Ch. (1869) *Catalogue annuel de la librairie française*, Paris.
- Rémusat, Ch. de (1847) *Discours de réception à l'Académie française*, 7 janvier, reproduit sur le site de l'Académie française.
- Revert, J. (1861) *Traité de comptabilité appliquée à l'industrie et au commerce*, Paris, chez l'auteur.
- Reymondin, G. (1909) *Bibliographie méthodique des ouvrages en langue française parus de 1543 à 1908 sur la science des comptes*, Genève, Slatkine, 1999.
- Rossi, P. (1840) *Cours d'économie politique année 1836-37*, Bruxelles, Société belge de Librairie.
- Royer-Collard, P.-P.* (1830) *Textes philosophiques et psychologiques*, Paris, l'Harmattan, 2013.
- Savary des Bruslons, J. (1723) *Dictionnaire universel de commerce*, Paris, Estienne, vol. 1.
- Say, J.-B.* (1826) *Traité d'économie politique*, Paris, Rapilly, t. 3.
- Say, J.-B.* (1844) *Cours complet d'économie politique*, Bruxelles, Société Typographique Belge.
- Schiebe, A. (1843) *Correspondance commerciale*, 2^e édition, Leipzig, Barth.
- Schützenberger, G.F. (1850) *Les lois de l'ordre social*, Paris et Strasbourg, Hingray et Silbermann, t. 2.
- Sénecal, E. (1864) *Application de la comptabilité aux sociétés commerciales et à l'industrie*, Paris, Hachette.
- Sénèque* (1860) *Œuvres complètes*, Paris, Hachette.
- Sismondi, S. de (1837) *Études sur l'économie politique*, Paris, Treuttel et Würtz, t. 1^{er}.
- Tegoborski, L.* (1855) *Études sur les forces productives de la Russie*, Paris, Jules Renouard, t. 4.
- Tixier, Ch. et A. (1858) *L'aluminium et les métaux alcalins*, Paris, Lacroix.
- Troplong, R.-Th. (1843), *Du contrat de société civile et commerciale*, Paris, Hingray, tome 2, vol. 10.
- Trouvé, C.-J. (1840) *Jacques Cœur, commerçant, maître des monnaies, argentier du Roi Charles VII et négociateur*, Paris, Laffitte.

BIBLIOGRAPHIE.

- Turgan, J. (1862) *Les grandes usines de France : tableau de l'industrie française au XIX^e siècle*, Paris, Lévy, 2 volumes.
- Van Nostrand, D. (1869) « Bibliothèque des professions industrielles et agricoles », *Van Nostrand's Engineering Magazine*, vol. 1, p. 956.
- Verdeil, F. (1861) *De l'industrie moderne*, Paris, Masson et Garnier frères.
- Villeneuve, L.M. de et G. Masse (1845) *Dictionnaire du contentieux commercial*, Paris, De Cosse et Delamotte, 3^e édition.
- Viollet, J.-B. (1840) *Essai pratique sur l'établissement et le contentieux des usines hydrauliques*, Paris, Carilian-Goeury et V. Dalmont.
-

ANNEXES.

ANNALES DU GÉNIE CIVIL

ET

RECUEIL DE MÉMOIRES

Sur les Ponts et Chaussées, — les routes et Chemins de fer, — les Constructions et la Navigation maritime et fluviale, — l'Architecture, — les Mines, — la Métallurgie, — la Chimie, la Physique, — les Arts Mécaniques, — l'Economie Industrielle

Renfermant des données pratiques sur les Arts et
Métiers et les Manufactures

ANNALES ET REVUE DESCRIPTIVE DE L'INDUSTRIE FRANÇAISE ET ÉTRANGÈRE

Répertoire de toutes les inventions nouvelles

PUBLIÉES PAR UNE RÉUNION

D'INGÉNIEURS, D'ARCHITECTES, DE PROFESSEURS &
D'ANCIENS ÉLÈVES DE L'ÉCOLE CENTRALE ET DES ÉCOLES
D'ARTS ET MÉTIERS

Avec le concours

D'INGÉNIEURS ET DE SAVANTS ÉTRANGERS

EUG. LACROIX

Membre de la Société industrielle de Mulhouse, de l'Institut royal
des Ingénieurs hollandais et de la Société des Ingénieurs de Hongrie

Directeur de la Publication

Conditions de la Souscription

Les **Annales du Génie Civil** paraissent mensuellement, depuis le 1^{er} janvier 1862, par brochures de 5 feuilles grand in-8° (80 pages), avec figures intercalées dans le texte, et 4 planches in-4 ou in-folio, de manière à former chaque année un volume d'environ 1,000 pages et un atlas de 45 à 50 planches.

PRIX DE L'ABONNEMENT ANNUEL :

Pour la France et l'Algérie. 20 fr.
Pour l'Etranger. 25 fr. — Pour les Pays d'Outre-Mer . . . 30 fr.

ANNEXES.

Sixième année

N° 2

1^{er} février 1908

REVUE MENSUELLE

LES CAHIERS COMMERCIAUX

*Encyclopédie pratique
de la Comptabilité et des Sciences Commerciales*

publié sous la direction de

LOUIS DAUBRESSE

Licencié en Sciences Commerciales
Ancien secrétaire de la Banque de Charleroi,

Expert-Comptable

Professeur à l'Institut Commercial des Industriels du Hainaut
et aux Ecoles Industrielles supérieures de Charleroi et de Mons
Membre du Conseil de perfectionnement de l'enseignement technique du Hainaut

ADMINISTRATION COMMERCIALE

XI. ESSAI SUR L'ADMINISTRATION DES ENTREPRISES COMMERCIALES ET IN - DUSTRIELLES.- UN AUTEUR COMPTABLE IGNORÉ.

Mon excellent confrère et ami Reymondin, homme érudit autant que modeste, possède une très riche collection d'ouvrages comptables. J'ai dû maintes fois à son inlassable obligeance les communications les plus curieuses et les plus inattendues. Il vient de m'en faire une assez intéressante, je crois, pour être relatée ici ; ceux qui trouvent, comme moi, un charme réel aux excursions entreprises dans les choses du passé ne liront peut-être pas sans plaisir cette contribution à l'histoire comptable.

*

* *

ANNEXES.

Dans notre corporation, il est des noms qu'on cite volontiers ; tout comptable un peu documenté sur la bibliographie professionnelle connaît, par exemple, Savary, Barrême, de la Porte, ou encore Desgranges, Vannier, Guilbault. Mais bien peu, assurément, ont lu un ouvrage intitulé *Essai sur l'administration des entreprises industrielles et commerciales* par Lincol. J'ai eu cette bonne fortune, grâce à M. Reymondin. Et ce qui m'a frappé dès l'abord, c'est le mystère dont s'entourne l'auteur. Ni titres, ni qualités, pas même de prénom ; pas de millésime au frontispice du livre ; les exemples numériques eux-mêmes sont précédés d'un discret 18... ; bref, le volume — de 340 pages — avec sa couverture plus que défraîchie, produit l'impression d'un noyé gisant sur la rive, sans rien qui permette de l'identifier. C'est dommage. On aimerait à savoir dans quel milieu a vécu l'écrivain de race qui nous est aujourd'hui révélé.

Il y a, heureusement, un Dieu pour les bibliophiles. Dans l'espèce, ce Dieu s'est incarné en la personne du très aimable bibliothécaire du Cercle de l'imprimerie et de la librairie. Nous apprenons par lui que l'ouvrage en question fut annoncé dans le *Feuilleton commercial de la bibliographie de France*, numéro 8, du 8 février 1869. Un point se trouve donc fixé avec certitude : l'*Essai* a dû être rédigé, au plus tard, en 1868. Voyons maintenant ce qu'il renferme.

*
* *

Quelques-uns des lecteurs de l'*Encyclopédie* se souviennent peut-être d'une étude parue ici l'année dernière¹²⁵ et dans laquelle j'émettais l'avis qu'on devrait substituer l'expression d'*administration commerciale* à celle, trop restreinte, de *comptabilité* pour désigner un cours où l'on enseigne tant de choses diverses. C'était également, il y a quarante ans, l'opinion de Lincol. Sans doute, il ne définit point l'administration, et l'utilité de cette dernière lui semble tellement évidente qu'il ne s'attache pas à la démontrer ; mais un coup d'œil jeté sur sa table des matières suffit pour apercevoir nettement l'idée à laquelle je fais allusion. En effet, le chapitre V, intitulé *Des services administratifs*, se divise en dix sections, savoir : direction, secrétariat et correspondance, caisse, portefeuille, comptes courants, factures, magasins, main-d'œuvre, services divers, enfin comptabilité centrale. A propos de chaque service, Lincol décrit avec détail les

¹²⁵ L'enseignement comptable par le livre.

ANNEXES.

procédés comptables et les modes de calcul qui lui sont propres. Il en résulte bien, qu'à ses yeux, la comptabilité n'est qu'une branche – de la science administrative appliquée aux entreprises commerciales. Cette notion, si vraie, se répandra, je l'espère ; on cessera de considérer l'œuvre du comptable comme un simple travail matériel uniquement entrepris pour satisfaire, tant bien que mal, à ce qu'on croit être le vœu du législateur. Vue de plus haut, la question apparaîtra dans toute son étendue ; et l'enseignement, comme la pratique, se perfectionneront parallèlement.

D'autres choses excellentes sont disséminées ça et là dans ce livre. La partie qui traite de la constitution des entreprises, du capital et de son emploi est peut-être un peu trop condensée ; cependant on y relève des passages que Courcelle-Seneuil¹²⁶ n'eût pas désavoués. Mais où Lincol se montre à la fois compétent et original, c'est lorsqu'il aborde l'étude des divers services entre lesquels se répartit l'action administrative. Ici je lui cède la parole : « L'activité du chef, dans une entreprise, a la vertu d'une flamme qui éclaire et réchauffe les objets placés à ses entours. Selon que cette activité est constante ou fugitive, l'ardeur qu'elle communique est éphémère ou soutenue. Rien ne la supplée, rien ne la remplace, mais elle peut s'exercer d'une façon plus ou moins utile. Travailler soi-même, c'est bien ; savoir faire travailler les autres, c'est mieux encore. A la rigueur, ce résultat peut être obtenu par une surveillance éloignée ; il suffit que cette surveillance se soit réservé les moyens de suivre les opérations et de constater leur résultat ; il suffit qu'elle soit toujours éveillée, intelligente, éclairée, et qu'elle révèle opportunément son existence. »

« La comptabilité s'attarde-t-elle ? La vente est-elle ralentie ? Est-ce la correspondance qu'on néglige ? Les dépenses de fabrication, de frais généraux se sont-elles accrues ? Pourquoi ? S'il y a embarras, retard permanent dans un service, est-ce la faute des hommes, ou effet inévitable ? Ce sont les cas de cette nature qui fixent alors plus particulièrement la surveillance, qui appellent l'attention spéciale de la direction ».

Et plus loin : « Une administration qui n'admet pas la faillibilité des employés est vicieuse. L'administration la mieux organisée est celle qui, armée contre les malversations, contre les abus, prévient jusqu'aux erreurs. Sans doute, il ne faut pas trop légèrement suspecter la probité des gens, sans toutefois s'y confier trop aveuglément. L'entrepreneur qui doute indistinctement de la probité de tous les hommes est lui-même un

¹²⁶ Auteur d'un *Manuel des affaires* qui n'a point, que je sache, été surpassé jusqu'ici. (Note pour les jeunes).

ANNEXES.

malhonnête homme ; mais celui qui la suppose indistinctement chez tous est un sot. Aussi un administrateur prévoyant cherchera-t-il à se prémunir contre les abus possibles des hommes qu'il emploie, et il y parviendra, indépendamment d'une surveillance active et continue, par la division du travail, par le judicieux partage des emplois, par la rigoureuse séparation des fonctions incompatibles.

« On peut réputer incompatibles les fonctions déléguées qui, exercées par le même employé, permettent les abus ou rendent possible la perpétuité des erreurs. »

Suivent une liste d'exemples démontrant, sur le vif, l'incompatibilité de certains emplois. Tel est notamment le cas, dit Lincol, entre « la fonction de caissier et celle de teneur de livres, parce que les écritures servent de contrôle aux opérations de la caisse et que, par la réunion des deux fonctions, si ce contrôle subsiste pour les erreurs involontaires, il n'existe plus pour les abus prémédités. » Je ne crois pas qu'on puisse formuler sur la matière, des principes plus exacts avec plus de précision.

« Y a-t-il un style commercial ? » demande ensuite notre auteur. Cette question lui sert de thème pour critiquer les formules absurdes dont un publiciste contemporain, M. Mansuy, faisait naguère justice¹²⁷. Passant aux services de la caisse et du portefeuille il retrace leurs grandes lignes, d'une plume alerte, avec moins de développements, toutefois, que notre éminent doyen M. Deschamps ne l'a fait dans son récent et utile traité¹²⁸. Aux comptes courants, aux factures, il consacre des pages qui ne sont pas sans mérite ; mais la plus curieuse de l'ouvrage est, sans nul doute, celle qui concerne la comptabilité elle-même.

*
* *

Trois questions purement comptables : magasins, main-d'œuvre, inventaire annuel, sont développées par Lincol avec l'ampleur qu'elles comportent. Suivant lui, les comptes de magasin doivent être tenus *en valeur* et *au prix de revient* : tous les mouvements « intérieurs sont enregistrés au même titre que les mouvements extérieurs, et d'après le système des parties doubles avec contrôles arithmétiques. Les prix moyens d'existant, les déchets, les manipulations de matières composites, en un

¹²⁷ E. Mansuy (1904) *La comptabilité intégrale : traité de tenue des livres de commerce*, Paris, Guillaumin, p. 311 (note de Luc Marco).

¹²⁸ *Manuel du caissier*, Lyon, Storck et C^{ie}.

ANNEXES.

mot tout ce qui attire aujourd'hui l'attention des industriels avides de précision est analysé, discuté, solutionné. Le chapitre relatif aux dépenses de main-d'œuvre contient une série de modèles propres à constater le montant de salaire et à le répartir par voir de dépouillement entre les divers travaux effectués.

Avant d'aborder l'étude de l'inventaire, Lincol consacre une quarantaine de pages à des considérations d'ordre général, sur ce qu'il nomme la comptabilité *centrale*. « La comptabilité, dit-il, est la science des comptes, science superficiellement connue, en général, de ceux qui la pratiquent. Son but est d'introduire l'ordre, la régularité, le contrôle dans une administration publique ou privée ; d'en reproduire les actes, les opérations utiles à connaître, et cela au moyen de chiffres, de comptes, de livres disposés à cet effet ». Vient ensuite la distinction entre les comptes « personnels » et les comptes « impersonnels ». On ne saurait, ajoute l'auteur, approuver la dénomination de *généraux* attribués à ces derniers que l'enseignement voudrait réduire à cinq : leur nombre, essentiellement variable, dépend de la nature des entreprises. Quant à la rubrique *Marchandises générales*, elle est traitée comme on pouvait s'y attendre après avoir lu ce qui précède. Lincol en démontre le caractère vicieux et illogique ; il préconise son remplacement par deux comptes, avec exemple chiffré à l'appui. Ces comptes intitulés *Marchandises en magasin* et *Marchandises en vente*, donnent respectivement par leur solde l'existant final au prix de revient, et le bénéfice brut réalisé sur les objets vendus. Au crédit de *Marchandises en vente* figure en effet le montant des factures ; au débit, le prix de revient des objets facturés plus les frais spéciaux de port, de courtage et autres.

*

* *

Après avoir démontré l'intérêt de ces méthodes décrites ou discutées dans presque tous les ouvrages comptables parus depuis un quart de siècle, Lincol en arrive à l'établissement du bilan final. Sa première parole est pour déclarer que le bilan mensuel (préconisé par lui comme devant continuellement faire connaître en cours d'exercice le chiffre du stock et celui du bénéfice) pas plus que l'inventaire par écritures « qu'on peut obtenir par une bonne organisation de la comptabilité » ne rendent inutile l'inventaire annuel, par récolement effectif. C'est « le moyen de contrôle le plus efficace des opérations » ; c'est du reste une obligation légale à défaut de laquelle on pourrait prendre pour guides « deux conseillers irrécusables : la droiture et le bon sens ».

ANNEXES.

Une longue dissertation sur la nécessité de ne pas escompter un bénéfice aléatoire en inventoriant les marchandises au prix de vente, une condamnation sévère des plus-values attribuées parfois aux immobilisations, précèdent l'examen des amortissements. Ceux-ci seront calculés sur le prix initial de façon à éteindre complètement, dans un délai donné, le poste d'actif à amortir. Au surplus, dans nombre de cas, des réductions de valeur motivées par tel événement imprévu pourront devenir indispensables. En un mot, le travail préparatoire du bilan doit être conduit avec autant de méthode que de sincérité. « C'est en procédant arbitrairement qu'on altère les inventaires et que, conséquence de cette altération, on abuse, on lèse les intéressés ». Par de tels moyens, « on peut abusivement, dans des vues particulières, exagérer des profits ou simuler des pertes ; on peut distribuer des dividendes qui n'ont pas leur source dans un bénéfice réel. ».

J'arrête ici cette analyse déjà longue. Il est impossible, en lisant l'*Essai sur l'administration des entreprises* de n'être point frappé par les qualités du style, la clarté des idées, l'absence de toute préoccupation étrangère au sujet traité. Pas une ligne, pas un mot n'indiquent l'opinion que l'auteur peut avoir de lui-même ; il dit simplement des choses qui lui paraissent toutes simples ; il se borne à exposer sans emphase ni puérilité, ce qu'il a vu faire et ce qu'il semblerait utile qu'on fit. Pour qui connaît tant soit pu la littérature comptable, c'est une exception, encore trop rare ; pour la nouvelle génération, c'est aussi un exemple¹²⁹.

Gabriel FAURE.

¹²⁹ Le grand traité de Guilbault (texte et atlas) publié quelques années plus tôt (1865) est conçu dans le même esprit que l'*Essai* de Lincol. Ces deux ouvrages, aujourd'hui introuvables, avaient inauguré une manière toute nouvelle d'envisager les questions comptables ; malheureusement, la guerre de 1870 survint presque aussitôt. Absorbant les forces physiques et intellectuelles de notre pays, elle détourna l'opinion de tout ce qui ne lui semblait pas offrir un intérêt immédiat et vital. Ainsi peut s'expliquer le temps d'arrêt observé dans l'amélioration de la comptabilité en France.

TABLE DES MATIÈRES

	Pages
PRÉSENTATION	5
INTRODUCTION	13
Chap. I. DE LA CONSTITUTION DES ENTREPRISES.	17
I. Conception.	17
II. Des entreprises considérées sous le point de vue légal	27
III. Actions.	46
Chap. II. DU CAPITAL ET DE SON EMPLOI	52
I. Notions économiques	52
II. Emploi du capital dans l'industrie.	58
III. Emploi du capital dans le commerce.	72
IV. Résumé	84
Chap. III. DES RAPPORTS ENTRE ENTREPRENEURS ET EMPLOYÉS. .	89
Chap. IV. DES SERVICES ADMINISTRATIFS	100
I. Direction.	100
II. Secrétariat. Correspondance.	108
III. Caisse	113
IV. Portefeuille. Effets à recevoir. Effets à payer.	117
V. Comptes courants. Comptes courants d'intérêts	141
VI. Factures	161
VII. Magasins.	167
VIII. Main-d'œuvre.	186
IX. Services divers.	195
X. Comptabilité centrale	199
Chap. V. DE L'INVENTAIRE ANNUEL.	224
Chap. VI. DE LA LIQUIDATION.	234
BIBLIOGRAPHIE	240
ANNEXES.	247